



**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ**

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

**FAKULTA PODNIKATELSKÁ**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

**ÚSTAV EKONOMIKY**

INSTITUTE OF ECONOMICS

**FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT**

FINANCING OF BUSINESS ACTIVITIES

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

BACHELOR'S THESIS

**AUTOR PRÁCE**

AUTHOR

Adam Kříž

**VEDOUCÍ PRÁCE**

SUPERVISOR

Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

**BRNO 2021**

# Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky  
Student: **Adam Kříž**  
Studijní program: Ekonomika podniku  
Studijní obor: bez specializace  
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.**  
Akademický rok: 2020/21

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

## Financování podnikatelských aktivit

### Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod  
Cíle práce, metody a postupy zpracování  
Teoretická východiska práce  
Analýza současného stavu  
Vlastní návrhy řešení  
Závěr  
Seznam použité literatury  
Přílohy

### Cíle, kterých má být dosaženo:

Primárním cílem bakalářské práce je nalézt takovou variantu financování investičního projektu, která bude pro podnik nejefektivnější. Aby mohlo být dosaženo tohoto cíle je nutné si stanovit dílčí cíle, a to nalézt, porovnat a vyhodnotit možné varianty pro financování investičního projektu.

### Základní literární prameny:

HRDÝ, M. a M KRECHOVSKÁ. Finance podniku. Praha: Wolters Kluwer, 2009. ISBN 978-80-73-7-492-5.

RŮČKOVÁ, O. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi 4.rozš. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3916-8.

SYNEK, M. Manažerská ekonomika, Praha: Grada, 2011, ISBN 978-80-247-3494-1.

VALACH, J. a kol. Finanční řízení podniku. Praha: Ekopress, 1999, ISBN 80-86119-21-1.

ZINECKER, M. Základy Financí podniku. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3704-3.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

---

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.  
ředitel

---

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.  
děkan

## **Abstrakt**

Záměrem této bakalářské práce je nalezení vhodné finanční stránky projektu na pořízení multimediální veletržní expozice. Teoretická část se věnuje představením jednotlivých forem financování, analýzy využívané při analýze současného stavu a poměrových ukazatelů. V analytické části na základě, je prováděna analýza současného stavu a finanční analýza. Návrhová část se zabývá výběrem vhodného řešení pro vybraný daný projekt.

## **Abstract**

The aim of this bachelor's thesis is to find a suitable financial side of the project for the acquisition of a multimedia trade fair exhibition. The theoretical part is devoted to the introduction of various forms of financing, analysis used in the analysis of the current situation and ratios. In the analytical part based on, the analysis of the current state and financial analysis is performed. The design part deals with the selection of a suitable solution for the selected project.

## **Klíčová slova**

interní zdroje, externí zdroje, Porterova analýza, SWOT analýza, PEST analýza, financování, zvláštní formy financování

## **Key words**

financing, internal resources, external resources, Porter's Five Forces, SWOT analysis, PEST analysis, financing , special forms of financing

### **Bibliografická citace**

KŘÍŽ, Adam. *Financování podnikatelských aktivit* [online]. Brno, 2021 [cit. 2021-05-16]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/135426>.  
Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Heralecký.

## **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně.  
Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil  
autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech  
souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 16. května 2021 ..... podpis studenta

## **Poděkování**

Tímto bych rád poděkoval vedoucímu mé bakalářské práce panu Ing. Tomáši Heraleckému, Ph.D. za jeho čas, přístup, rady, ochotu a cenné připomínky.

ÚVOD .....	10
CÍLE PRÁCE.....	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE .....	12
1.1 Finance podniku.....	12
1.2 Zdroje financování podniku.....	14
1.2 Interní zdroje financování podniku .....	14
1.2.1 Odpisy .....	14
1.2.2 Nerozdělený zisk.....	15
1.2.3 Rezervy .....	16
1.3 Externí zdroje financování podniku.....	17
1.3.1 Akcie .....	17
1.3.2 Obligace .....	18
1.3.3 Bankovní úvěry .....	19
1.3.4 Financování soukromým kapitálem.....	20
1.3.5 Leasing.....	21
1.3.6 Operativní leasing .....	21
1.3.7 Finanční leasing .....	22
1.3.8 Porovnání úvěru a leasingu.....	22
1.3.9 Faktoring .....	23
1.3.10 Forfaiting .....	24
1.4 Investiční strategie a strategie dlouhodobého financování .....	24
1.5 Strategické analýzy .....	26
1.5.1 Porterova analýza pěti sil .....	26
1.5.2 SLEPT analýza .....	28
1.5.3 SWOT analýza .....	29
1.6 Finanční analýza .....	30



1.6.1 Ukazatele rentability .....	30
1.6.2 Ukazatele likvidity .....	31
1.6.3 Ukazatele aktivity .....	32
1.6.4 Ukazatele zadluženosti .....	33
2. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU .....	34
2.1 Charakteristika společnosti .....	34
2.2 Strategická analýza .....	35
2.2.1 SLEPT analýza .....	35
2.2.2 Porterova analýza pěti sil .....	37
2.3 Finanční analýza .....	39
2.3.1 Horizontální analýza .....	39
2.3.2 Vertikální analýza .....	40
2.3.3 Poměrové ukazatele .....	42
2.3.4 SWOT analýza .....	44
3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ .....	47
3.1 Představení a popis financovaného projektu .....	47
3.2 Využití vlastních zdrojů .....	47
3.3 Financování soukromým kapitálem .....	48
3.4 Financování cizími zdroji .....	48
3.4.1 Financování formou leasingu .....	52
3.4.2 Využití dotací .....	55
3.5 Shrnutí nabídek a návrh řešení .....	55
ZÁVĚR .....	58
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....	59
SEZNAM TABULEK .....	62
SEZNAM OBRÁZKŮ .....	63
SEZNAM PŘÍLOH .....	64

# ÚVOD

Na financování podnikatelských aktivit stojí celé fungování podniku. Každá společnost se musí každý den rozhodovat, jak naložit se svými prostředky, protože trendy a vývoje se mění prakticky ze dne na den a v tak konkurenčním prostředí je nutné na tyto podmínky správně reagovat, aby se podnik udržel konkurenceschopný. Společnosti volí různé strategie financování pro každou svoji aktivitu zvlášť. Zvolení vhodné investiční strategie je pro podnik nesmírně důležité pro jeho vývoj, protože každé jeho dobré nebo špatné rozhodnutí může mít na fungování podniku obrovský dopad, a tím rozhodnout o jeho budoucnosti.

Podnik tak musí investovat především do sebe, aby se mohl dál rozvíjet, být úspěšný navíc těmito kroky zvyšuje svoji tržní hodnotu, dosažení tohoto cíle by mělo být pro majitele tím nejdůležitějším. Všechny tyto investice mohou být realizovány za využití externích nebo interních zdrojů.

Bakalářská práce se zaměřuje na financování podnikatelských aktivit, mohou to být investice do nehmotného majetku jako výzkum a vývoj, do hmotného majetku jako jsou stavby nebo automobily, ale také finanční investice. Tato bakalářská práce se konkrétně zaměřuje na nákup hmotného movitého majetku. Jakákoliv z výše zmíněných investic může pomoci podniku se rozvíjet jiným směrem. Všechny zmíněné investice však mají jedno společné, podnik do nich musí investovat vlastní prostředky nebo podstoupit riziko pořízením cizích zdrojů. Teoretická část je založená na rozboru konkrétních možností financování externími a interními zdroji. V následujícím oddílu teoretické jsou části jsou vysvětleny jednotlivé investiční strategie, na které navazují strategické analýzy, kde je postupně vysvětlena Porterova analýza pěti sil, SLEPT analýza a SWOT analýza. Finanční analýza popisuje ukazatele rentability, aktivity a likvidity. Analýza současného stavu představuje konkrétní podnik a situaci, ve které se nachází, kdy na získání těchto informací je využita strategická a finanční analýza. V poslední části je představen vlastní investiční projekt a k němu vytvořené návrhy na jeho zafinancování a následné zhodnocení jednotlivých návrhů.

## **CÍLE PRÁCE**

Primárním cílem bakalářské práce je nalézt takovou variantu financování investičního projektu, která bude pro podnik nejefektivnější. Aby mohlo být dosaženo tohoto cíle podnik si musí stanovit dílčí cíle, a to nalézt, porovnat a vyhodnotit možné varianty pro financování investičního projektu.

Jako první si musíme vyhodnotit aktuální finanční situaci podniku na základě toho najít a vybrat jednotlivé možné formy financování, k čemu nám poslouží znalosti z teoretické části. Jednotlivé varianty budou vzájemně porovnány a následně vyhodnoceny, které budou pro podnik nejefektivnější.

# 1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

V této části práce se budu zabývat podnikovými financemi, investicemi a jejich druhy či zdroji.

## 1.1 Finance podniku

Podnikové finance jsou definovány několika autory s různými pohledy na ně. Jejich vyložení záleží, na úhlu pohledu, kterým se na podnikové finance díváme. První definice plyne z obecné definice financí (Hrdý, 2009). „*Finance podniku jsou pak definovány jako soustava peněžních vztahů, které vznikají při tvorbě, rozdělení a používání peněžních fondů v podnikatelském sektoru*“ (Hrdý, 2009, s. 13). Další definice používá pro svoje odůvodnění pohyb peněžních prostředků od jejich nabytí až po přerozdělování výsledků hospodaření (Hrdý, 2009). „*Finance podniku jsou pak definovány jako soustava peněžních vztahů, do kterých podnik vstupuje při získávání finančních zdrojů, při jejich alokaci do nepeněžních forem majetku, při produktivním využívání tohoto majetku a při rozdělování dosažených výsledků hospodaření.*“ (Hrdý, 2009, s. 13)

Finance podniku mají mnoho různých cílů. Tím nejdůležitějším je však produktivní využití vlastního i cizího kapitálu, a to k maximalizaci tržní hodnoty podniku v současnosti se stejně vysokou likviditou. Všeobecně za cíle, kromě maximalizace tržní hodnoty podniku, jsou považovány také respektování časového faktoru a optimalizace podnikového rizika (Kalouda, 2011).

Finance podniku se nevěnují pouze samotnému financování podniku, ale jejich úloha je spojena s prakticky veškerou činností v podniku, která je nějakým způsobem propojena s financemi. Ve chvíli, kdy mluvíme o finančních vztazích, mluvíme zároveň o vztazích peněžních, to ale neznamená, že všechny peněžní vztahy jsou zároveň vztahy finančními. (Hrdý, 2009).

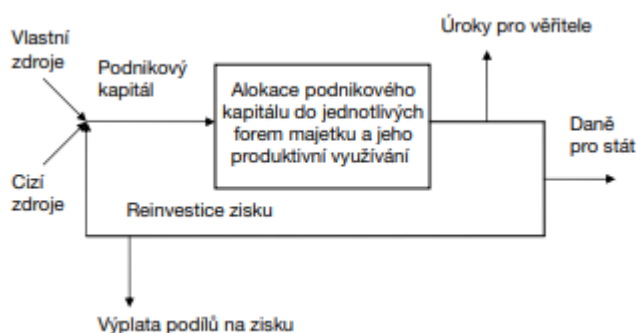
Jedná se o tyto následující:

- **Nenávratné** – Tato forma se vyskytuje zásadně v případě placení daní podnikem.
- **Návratné** – V tomto případě se obvykle vyskytují při financování podniku úvěrovou formou.

- **Podmíněně návratné** – Tato forma se objevuje ve chvíli, kdy dochází k pojištění podniku a finanční prostředky se vrací formou pojistných plateb podniku.
- **Realizační** – S touto formou se můžeme nejčastěji potkat při prodeji či nákupu výrobků, zboží a služeb.

Na zkoumání financí podniku můžeme nahlížet dvěma různými způsoby, a to **tradiční externí přístup** nebo **interní přístup**. **Externí přístup** pohlíží na podnik také jako „podnik stroj na peníze“. Tento pohled je zásadně ze strany poskytovatele kapitálu, který přikládá důraz na zhodnocení kapitálu (Hrdý, 2009).

Tento způsob nám nejlépe vystihuje tento obrázek:



**Obrázek 1: Podnik jako stroj na peníze**

Zdroj: (Hrdý, Horová 2009, s. 14)

**Interní přístup** je souhrnné řešení, které nepohlíží pouze na to, jak zhodnotit kapitál, ale všeobecně na hospodaření podniku a jeho dílčí části, které ovlivňují hospodářský výsledek (Hrdý, 2009).

Rozhodovat o podnikových financích je nesmírně složitý úkol. Proto je důležité, aby management podniku vybral optimální řešení, jak efektivně pracovat s dostupnými prostředky (Hrdý, 2009).

Mezi ty nejdůležitější rozhodnutí patří např.:

1. získání peněz a kapitálu,
2. alokace prostředků do různých forem majetku,
3. rozdělení zisku na výplaty podílů ze zisku a maximalizaci tržní hodnoty podniku (Hrdý, 2009).

Pro podnik je důležité, aby si tyto procesy rozdělil na **dlouhodobé** a **krátkodobé** rozhodovací procesy.

Dlouhodobé činnosti:

1. určování výši kapitálu podniku,
2. rozhodování o složení podnikového majetku.

Krátkodobé činnosti:

1. určování o složení a objemu složek oběžného majetku,
2. správné alokování krátkodobého kapitálu (Hrdý, 2009).

## **1.2 Zdroje financování podniku**

Zdroje, které podnik využívá ke své podnikatelské činnosti lze posuzovat na základě několika kritérií. Záleží na fázi životního cyklu, ve kterém se podnik nachází, pro tuto situaci je klíčové hledisko místo a původ opatřených zdrojů. Všeobecně se ale finance podniku rozlišují na zdroje, které se dostávají k podniku zvenčí, to jsou zdroje externí a interní zdroje jsou pak ty, které podnik získá při přeměně vstupů na výstupy, jenž generují zisk (Čižinská, 2018).

### **1.2 Interní zdroje financování podniku**

Soubor interních zdrojů je oproti zdrojům externím značně omezený. To však neznamená, že jsou pro financování podnikatelské činnosti méně významné. Společnost generuje interní zdroje svojí podnikatelskou činností. Nejvyužívanějšími interními zdroji financování jsou odpisy, nerozdělený zisk a rezervy (Kalouda, 2019).

#### **1.2.1 Odpisy**

Odpisy, které nám na sdělují opotřebení dlouhodobého majetku v podniku za určité období, můžeme vyjádřit jako určitou část provozních nákladů podniku čímž podstatně ovlivňují hospodářský výsledek a s tím spojenou i rentabilitu. Díky tomu, že hodnota odpisů snižuje výsledek hospodaření, dochází k daňové úspoře.

Na opačné straně jsou odpisy nezbytně důležitým zdrojem interního financování podniku, jejich významným aspektem je vysoká stabilita. Hodnota odpisů se projevuje v tržbách za prodané výrobky a stávají se součástí peněžních příjmů. Vedení podniku se může rozhodnout, zda získané peněžní prostředky využije na umoření dluhu, rozvoj podniku nebo k financování podnikatelských aktivit (Režňáková, 2003).

Proto, aby byly odpisy účinné jako zdroj financování, musí splňovat následující předpoklady:

- *„odpisy musí být zohledněny v prodejní ceně produktu,*
- *prodejní cena musí být na odbytových trzích skutečně realizovatelná a musí dojít k jejímu inkasu,*
- *výnosy podniku musí být větší nebo alespoň rovny nákladům, neboť v opačném případě není možné určit, která konkrétní nákladová položka byla dosaženými tržbami uhrazena, a která nikoli“* (Zinecker, 2008, s. 163)

### **1.2.2 Nerozdělený zisk**

Druhým nejvýznamnějším zdrojem interního financování je nerozdělený zisk. Nerozdělený zisk vyjadřuje část zisku po zdanění, která se už nevyplácí mezi akcionáře, ale je využita k investování do podniku. Nerozdělený zisk se pak přerozděluje do různých rezervních fondů. Rozhodne-li se podnik financovat svoje investice z nerozděleného zisku a rezervních fondů, jedná se pak o samofinancování. Tento druh financování si dělí na otevřené a skryté. Otevřené samofinancování funguje na principu použití nerozděleného zisku a rezervních fondů, na druhé straně skryté samofinancování funguje na zásadě podhodnocení aktiv nebo nadhodnocení pasiv. Faktory, které ovlivňují zisk, jsou míra zdanění, ukazatele působící na náklady a výnosy podniku, podíly zaměstnanců na zisku a dividendy (Zinecker, 2008).

Výhody samofinancování:

- *„nezvyšuje závislost podniku na finančním trhu,*

- *nezatěžuje likviditu podniku, a to jak ve srovnání s dluhovým financováním, tak i financováním základním kapitálem,*
- *zvyšuje hodnotu vlastního kapitálu, a tím posiluje finanční stabilitu podniku i jeho důvěryhodnost ve vztahu k investorům*
- *nezvyšuje počet vlastníků ani věřitelů*
- *nevyvolává vznik explicitních nákladů“ (Zinecker, 2008, s. 160)*

Nevýhody samofinancování:

- *„zadržený zisk podléhá zdanění,*
- *plánování zisku je zejména střednědobého a dlouhodobého hlediska problematické, neboť je závislé na předpokládané úspěšnosti podnikání*
- *s rostoucím objemem zadrženého zisku roste riziko chybného rozhodnutí v procesu investičního rozhodování, neboť projekty nepodléhají evaluaci ze strany nezávislých investorů“ (Zinecker, 2008, s. 160).*

### 1.2.3 Rezervy

Rezervy se vytvářejí za účelem zdroje, který bude v budoucnu využit na výdaje nebo závazky, u kterých je znám jejich účel. Společnosti si vytvářejí rezervy na vzniklé náklady v budoucnosti, rezervy jsou vytvářeny v době, kdy ještě není znám jejich přesný účel, částka nebo datum realizace. Přestože rezervy patří do kategorie interních zdrojů, hovoříme o nich jako o cizích zdrojích financování. Rezervy jsou vytvářeny podle ČÚS (Čížinská, 2018).

Členění rezerv:

- ***„Rezervy podle zvláštních právních předpisů, které se vytvářejí procentem z určeného základu nebo v absolutní částce, pokud zvláštní zákon přesně nestanoví u určité rezervy způsob její tvorby.***
- ***Jiné rezervy, a to jednak ty, jejichž tvorbu požaduje platná účetní legislativa, a dále ty, o jejichž tvorbě rozhoduje podnik sám. Zákon o dani z příjmu ovšem tyto rezervy neuznává jako náklad nezbytný k dosažení a udržení příjmů. Jedná se např. o rezervu na důchody a podobné závazky, o rezervu na daň z příjmu či ostatní rezervy“ (Kovanicová, 2006, s. 199).***



### 1.3 Externí zdroje financování podniku

Druhým typem finančních zdrojů, které jsou využívány v podnicích pro financování investic jsou externí zdroje, které jsou oproti interním zdrojům mnohem různorodější. Většina ekonomických subjektů však jejich možnosti nevyužívá v plném rozsahu, ale zaměřuje se pouze úvěrové operace. Jejich rozmanitost naplno využívají v největší míře akciové společnosti, které využívají vstup na trh cenných papírů, kde emitují a nakupují akcie. Pro efektivní financování externími zdroji je důležité, aby náklady na pořízení nepřevyšovaly rentabilitu celkového kapitálu. Což znamená, že celkový kapitál nám dokáže vynést víc, než jaké jsou náklady na získání externího zdroje financování. Za předpokladu splnění této podmínky dochází pomocí externího kapitálu ke zvyšování efektivnosti podnikání, růstu rentability vlastního kapitálu, a tím rostou i tržní ceny akcií. Je nutné brát v úvahu, že zapojení externího financování do podniku s sebou nese i určitá rizika. Dochází ke zvyšování počtu společníků či věřitelů, kteří mohou ovlivňovat fungování podniku. Rostou také úrokové náklady a vznikají dodatečné náklady s emisí cenných papírů. S těmito externími vstupy do podniku je nutné, aby si podnik držel určitou peněžní likviditu pro plnění svých závazků. Pro podnik je důležité si uvědomit všechna rizika spojená s využitím externích zdrojů, v rozhodovacím procesu tak musí být velice opatrný a zhodnotit jednotlivé okolnosti, které s tímto financováním souvisí (Valach, 1999).

#### 1.3.1 Akcie

*„Akcíe je cenný papír, který osvědčuje práva jeho majitele (společníka) a jeho vlastnický podíl na podnikovém kapitálu“* (Valach, 1999, s. 221). Díky akciím získává podnik peněžní prostředky k zajištění svých investičních činností, tento proces spočívá v emitování a následným prodejem na primárním trhu. V momentu nákupu akcií se stává kupující akcionářem a tím vzniká i skutečnost určitých práv ve společnosti. Každému akcionáři vzniká pravomoc účastnit se valných hromad, předkládat zde své návrhy, účastnit se hlasování (pouze v případě, kdy se jedná o kmenové akcie, prioritní akcie hlasovací pravomoc nezahrnují), a tím se podílet na rozhodování společnosti, přednostní právo na nákup akcií u následných emisí. Držitelé akcií mají právo na likvidačním zůstatku akciové společnosti a výplatu dividend. Akcionáři nesmějí vystupovat pod jménem společnosti nebo mít přímý

vliv na řízení podniku. Akcionář ručí maximálně do výše svého vkladu (Rejnuš, 2011). Existuje několik různých druhů akcií, z hlediska financování je významné členění podle rozsahu práv akcionáře na **kmenové** a **prioritní akcie** (Rejnuš, 2011).

**Tabulka 1: Porovnání prioritních a kmenových akcií**

(Zdroj: vlastní zpracování, Kalouda, 2019)

Prioritní akcie	Kmenové akcie
<ul style="list-style-type: none"> <li>• fixní vyplácení dividend</li> <li>• bez hlasovacího práva</li> <li>• přednostní právo na výplatu dividend při likvidačním zůstatku společnosti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• právo na výplatu dividend, které nejsou fixní</li> <li>• hlasovací práva</li> <li>• předkupní právo na nově emitované akcie</li> <li>• pohyblivé datum splatnosti</li> <li>• možnost podílet se na likvidačním zůstatku společnosti</li> </ul>

### 1.3.2 Obligace

Další možnost, jak si může podnik zajistit peněžní prostředky, jsou obligace, které je možné získat při emisi obligací. Ve chvíli zakoupení obligace se majitel stává věřitelem podniku. U každé emitované obligace je dopředu stanovená její splatnost, odměnou pro věřitele je předem určený úrok za poskytnutí jeho volných peněžních prostředků. Vlastníci obligací oproti vlastníků akcií nefigurují právem na rozhodování podniku. Obligace patří mezi dlouhodobé cenné papíry, které jsou rozděleny podle způsobu emise, úroku, emitenta atd. (Valach, 1999)

*„Z hlediska financování podniku mají obligace především tyto výhody:*

- *úrok (cena získaného kapitálu) je pevně stanoven, majitel obligace se obvykle nepodílí na zvýšeném zisku,*
- *placený úrok z obligací je obvykle nižší než dividendy z kmenových i prioritních akcií,*
- *akcionáři neztrácejí svou kontrolu nad činností podniku při vyšším využívání obligací,*

- *úrok z obligací je plně odpočitatelnou položkou pro účely daně ze zisku,*
- *pružnost v tvorbě finanční struktury při eventuálním předčasném splacení obligace“ (Valach, 1999, s. 224).*

Nevýhodou obligací pro financování emitujícího podniku je především

- nutnost pevné splátky, zejména v případech, kdy zisk kolísá,
- vysoké riziko změn podmínek, za kterých byly obligace emitovány s ohledem na dlouhou dobu jejich splacení,
- emisní náklady
- zvyšování finančního rizika, což od určité míry zadluženosti znamená podstatné zvýšení nákladů na pořízení kapitálu (Valach, 1999).

### **1.3.3 Bankovní úvěry**

Bankovní úvěry jsou jedna z nejběžnějších možností jak financovat rozvoj podniku, který nemá dostatečný kapitál, a zároveň je to jedna nejvyužívanějších metod dluhového financování. Význam bankovního úvěru lze charakterizovat následovně. Bankovní úvěr charakterizuje dluhový finanční instrument, na jehož základě banka propůjčuje peněžní prostředky. Vše je postaveno na individuální smluvní dohodě, kde se banka zaručuje k propůjčení peněz na předem určenou dobu, na druhé straně se dlužník zavazuje zaplatit za vypůjčený kapitál předem dohodnutý úrok a to vše v předem domluvených termínech. Dlužník se podpisem smlouvy zavazuje, že poskytnuté peněžní prostředky bude využívat v souladu se stanoveným účelem úvěru pouze v případě, že se nejedná o úvěr k volnému použití (Ševčík, 2005).

Zjednodušeně lze říct, že „*úvěr (lat. Credere – věřit) je časově omezené, úplatné přenechání peněz k volnému nebo smluvně vázanému použití*“ (Ševčík, 2005, s. 65).

Bankovní úvěry lze rozlišovat podle následujících kritérií

- Podle splatnosti
  - krátkodobé – splatnost do 1 roku
  - střednědobé – splatnost od 1 do 5 let
  - dlouhodobé – splatné od 5 let
- Z hlediska účelu použití:
  - provozní

- investiční
- překlenovací – dočasná potřeba peněžních prostředků
- importní nebo exportní
- Podle jejich povah:
  - jednorázové
  - kontokorentní – je možné jít do mínusu

Při sjednání úvěru vznikají podniku dodatečné úrokové náklady a poplatky za sjednaný úvěr. Výši úroku zjistíme, pokud si převedeme úrok na procentní částky úvěru, a tím nám vzniká úroková sazba. Úrokovou sazbu lze vyjádřit jako poměr výnosu (odměna za zapůjčený kapitál) k celkové výši úvěru. Suma, pomocí které se vypočítá úrok, se nazývá jistina. Na trhu se můžeme setkat s různými úrokovými sazbami, které se udávají za konkrétní úrokové období – roční (p. a.), pololetní (p. s.), čtvrtletní (p. q.), měsíční (p. m.) a denní (p. d.) (Hrdý, 2009).

#### **1.3.4 Financování soukromým kapitálem**

V praxi se můžeme setkat s různými ekvivalenty termínu rizikový kapitál, a to v podobě venture kapitál nebo private equity. Avšak přesná definice těchto pojmů ve skutečnosti neexistuje, velká většina autorů se shoduje v tom, že rizikový kapitál je vkládán do podniků s vysokým růstovým potenciálem a je využíván pro financování počátečních činností podniku, následně pak pro inovační a rozvojové projekty. Subjekty, které takto financují podniky, mohou být soukromí investoři tzv. Business Angel, zároveň to však mohou být institucionální investoři (Rajchlová, 2016).

Rizikový kapitál spadá do kategorie externího vlastního kapitálu podniku. Investoři vkládají kapitál do podniků, které neemitují akcie. Nejzásadnější výhodou této formy financování je snižování celkové zadluženosti, posílení finanční stability a v neposlední řadě i přínos, který je především pro začínající podnik nevyčíslitelný jakožto know-how, které přináší investor do podniku. Private equity dává podniku možnost využít tyto prostředky na výzkum nových technologií, výrobků, navýšení pracovního kapitálu. Private equity v sobě nese venture kapitál, který je využíván pro financování rozvojových fází podniku. Investice jsou smluvně sjednané na časově omezenou dobu, a to obvykle od 4 do 6 let (Rajchlová, 2016).

Konkrétní analýzy nám ukazují, že financování formou rizikového kapitálu je pro podnik velice prospěšné, u podniků se zvýšil zisk a produktivita práce. Pro menší nebo začínající podniky je to šance, jak financovat projekty, které jsou rizikové nebo vysoce nákladné. Ovšem získat soukromého investora je obtížný a časově náročný proces. Při vstupu investora do podniku klesá vlastnický podíl majitele a tím i jeho pravomoc na rozhodování. (Režňáková, 2012)

### **1.3.5 Leasing**

Díky leasingu je firma schopná si zaopatřit majetek, na který nemusí vynakládat své vlastní zdroje, ani se upisovat pod úvěr. Podnik může využívat majetek ke své činnosti, aniž by ho musel vlastnit. Leasing funguje na principu pronájmu majetku od pronajímatele za dopředu sjednaných nájemních podmínek (Synek, 2011).

Financováním pomocí leasingu vznikají podniku určité výhody. Pro získání majetku není potřeba, aby podnik vlastnil plnou částku. Podmínky pro získání leasingu jsou často přijatelnější než pro získání úvěru. Leasing zvyšuje likviditu podniku, protože podnik není vlastníkem, ale pouze nájemce a leasing se nezobrazuje v rozvaze a v následku dochází ke zkreslování informací o zadluženosti podniku (Jindrová, 2001, Synek, 2011).

V praxi se můžeme setkat především s:

- operativním
- finančním

### **1.3.6 Operativní leasing**

Funguje na principu krátkodobého pronájmu, kdy nájemce získává předmět na určitou dobu, po skončení se pronajímaná věc vrací pronajímateli, který pak předmět pronajímá dál. Minimální pronajímatelné období není nijak stanoveno. Obě zainteresované strany mohou vypovědět leasingovou smlouvu před jejím uplynutím. V případě operativního leasingu pronajímatel zajišťuje technickou i finanční stránku věci. Leasing se obvykle pořizuje na dobu kratší, než je životnost daného předmětu. Cena leasingu většinou nepokryje plnou cenu leasingového majetku (Jindrová, 2001)

### 1.3.7 Finanční leasing

Charakterizuje dlouhodobý pronájem, který se v některých aspektech podobá formě půjčky. V případě finančního leasingu pronajímatel zajišťuje pouze finanční stránku a na nájemci už je technická správa věci. Finanční leasing se považuje za dlouhodobý závazek a je splácen leasingovými splátkami. Doba pronájmu odpovídá době životnosti a na konci se majetek pronájmu vždy převádí do osobního vlastnictví nájemce. Tomuto typu finančního leasingu říkáme finanční leasing s následnou koupí najaté věci. Ve většině případů nelze, jak ze strany nájemce, tak ze strany pronajímatele, vypovědět leasingovou smlouvu. Finanční leasing se dále dělí na přímý finanční, nepřímý finanční a úvěrovaný leasing (Synek, 2011).

### 1.3.8 Porovnání úvěru a leasingu

Financování formou leasingu a úvěru jsou si velmi blízké, proto je důležité si vybrat tu variantu, která je pro podnik méně nákladová. Proto je potřeba při jejich výběru brát v úvahu následující faktory:

- *„Daňové aspekty – odpisový, úrokový a leasingový daňový štít, různá daňová zvýhodnění při pořízení.*
- *Úrokové sazby z dlouhodobého úvěru a systém úvěrových splátek.*
- *Sazby odpisů a zvolenou metodu odepisování majetku v průběhu životnosti.*
- *Leasingové splátky, jejich výši a průběh v rámci doby leasingu.*
- *Faktor času vyjádřený zvolenou diskontní sazbou pro aktualizaci peněžních toků spojených s úvěrem či leasingem“ (Valach, 2006, s. 404).*

V praxi se setkáváme nejčastěji s metodou diskontovaných výdajů na leasing a úvěr a metodou čisté výhody leasingu, která se využívá pro porovnání mezi leasingem a úvěrem. (Valach, 2006)

Při výběru metody diskontovaných výdajů na leasing a úvěr lze vyjádřit pomocí následujících kroků:

- nejprve si kvantifikují výdaje (snížené o daňovou úsporu), které vznikají nájemci při pořízení leasingu,
- podobně se určí i výdaje (snížené o daňovou úsporu), které taktéž vznikají nájemci

- sjednocení výdajů s ohledem na faktor času, kdy byly tyto náklady vynaloženy
- rozhodnutí pro variantu, která dosáhla nejnižší diskontované náklady (Valach 2006).

Metoda čisté výhody leasingu funguje na stejném principu jako u metody diskontovaných výdajů. Metoda čisté výhody leasingu vychází z toho, že provozní náklady i tržby jsou stejné, ale rozdílné jsou pouze v nákladech na jeho pořízení. V druhém případě, porovnáváme u metody čisté výhody leasingu současné hodnoty investice, financovanou pomocí úvěru, a čistou současnou hodnotu investice pomocí leasingu. Výhodnější varianta je ta, u které nám vyjde čistá současná hodnota vyšší. Zásadní chybou, která se v praxi opomíjí je, že se nebere v úvahu faktor času nebo dochází k posouzení pouze výhody leasingu podle leasingových koeficientů (Valach, 2010, Režňáková, 2012).

### 1.3.9 Faktoring

Faktoring je jedna z krátkodobých forem financování podniku. Vyjadřuje postoupení krátkodobé pohledávky podniku před uplynutím její splatnosti faktorovi, což jsou banky nebo specializované finanční instituce. Faktoring funguje na principu, kdy faktor odkoupí od klienta pohledávku za provizi, a zároveň na sebe přebírá riziko s převzetím pohledávky. Peněžní prostředky jsou však klientovi vyplaceny okamžitě bez ohledu na to, kdy je získá banka od odběratele (Žehrová, 2007).

*„Provize faktora zahrnuje:*

- *úrok za dobu od nákupu do splatnosti pohledávky,*
- *režijní náklady,*
- *odměnu pro faktura, která zahrnuje rizikovou provizi kryjící riziko nedobytnosti odkoupené pohledávky,*
- *případně částku za další služby, které faktor zákazníkovi poskytuje“ (Hrdý, 2009, s. 80)*

Využití faktoringu pro podnik nese určité výhody, kdy podnik má rychlejší přístup k peněžním prostředkům a nemusí svůj kapitál vázat v pohledávkách. Podniku se také snižuje míra zadluženosti, což je pro něj značná výhoda při zajišťování dalších

externích zdrojů financování. Pro podnik také odpadají starosti s administrativou kolem inkasa a vymáháním pohledávek (Žehrová, 2007).

Avšak faktoring sebou nese i nevýhody, kdy faktor může po klientovi vyžadovat zaplacení pohledávky v případě nezaplacení od odběratele. Jsou zde také nastavena limita pro cenu odkupovaných pohledávek, tato limita jsou ale subjektivní a pro každého klienta jsou odlišná. Klient také musí informovat odběratele, že jeho pohledávka byla postoupena (Hrdý, 2009).

### **1.3.10 Forfaiting**

Oproti faktoringu dochází k postoupení střednědobých a dlouhodobých pohledávek před jejich splatností s tím rozdílem, že nedochází ke zpětnému postihu v případě nezaplacení. Jako forfaitři zde figurují banky a speciální finanční instituce. Čím delší doba pohledávek, tím rostou i rizika platební neschopnosti, proto forfaitéři požadují zajištění pohledávek třetími osobami v zemi dovozce, kde forfaitr nemá schopnosti vymáhat zpětný postih pro vývozce. (Žehrová, 2007, Hrdý, 2009).

Zásadní výhodou pro dodavatele je, že mu odpadá riziko z nezaplacení pohledávky rychlejší dostupnost peněžních prostředků. Zároveň se vyhne změnám úrokových měr a devízových kurzů (Hrdý, 2009).

## **1.4 Investiční strategie a strategie dlouhodobého financování**

Ve chvíli, kdy má podnik jasně stanovené podnikové a investiční cíle, si musí stanovit investiční strategii, protože samotné stanovení cílů mu negarantuje jejich dosažení. Aby mohl podnik těchto cílů dosáhnout, je nutné si stanovit hlavní cíl včetně dílčích cílů a strategii, jak jich dosáhnout. Což pro investora znamená, že musí každou svoji investici posuzovat samostatně s přihlédnutím k tzv. magickému trojúhelníku investování (Wöhe, 2007).

- „*očekávaný výnos investice (ve formě ročních výnosů, eventuálně ve formě růstu ceny investice),*
- *očekávané riziko investice,*
- *očekávaný důsledek na likviditu podniku.“ (Valach, 2006, s. 35)*

Pro podnik jsou nejideálnější investice, které přináší maximální výnos, vysokou likviditu, a zároveň nesou minimální riziko. V praxi se však s takovými investicemi



setkáváme jen výjimečně. Nyní si vysvětlíme investiční strategií, která se v praxi používá výrazně více.

- **Strategie maximalizace ročních výnosů**, u této strategie se investor snaží získat co nejvyšší roční výnos bez ohledu na to, jak roste cena investice. Za předpokladu, že samotná investice nebude přinášet tak vysoký zisk z růstu ceny, kompenzuje si tuto ztrátu vysokými ročními výnosy. Tato strategie je nejúčinnější v období, kdy je nízká inflace a výnosy z investice se tak neznehodnocují (Valach, 2006)
- **Strategie maximální likvidity**, tuto strategii volí investoři, kteří vyžadují rychlou přeměnu investice na peněžní prostředky. Jedná se o investice např. do krátkodobých termínovaných vkladů nebo do cenných papírů. Na jednu stranu tyto investice přinášejí menší výnosnost, ovšem jsou vysoce likvidní a investor je schopný z nich získat své prostředky velice rychle (Valach, 2006).

S investičními strategiemi jsou blízce spojeny i strategie dlouhodobého investování. Cílem těchto strategií je zvýšení stávajícího kapitálu pomocí úvah o ideální struktuře financování investic. „*Jedná se např. o vymezení vlastního a cizího kapitálu, různých forem vlastního kapitálu (nerozdělený zisk, kmenový kapitál, prioritní kapitál, rizikový kapitál, rezervní fondy) či různých forem cizího kapitálu (bankovní úvěry, dodavatelské úvěry, obligace leasing).*“ (Valach, 2006, s. 36)

Podobně jako u investičních strategií, tak i strategie dlouhodobého financování vychází ze základních a dílčích cílů společnosti. Zde rozlišujeme 3 konkrétní strategie a to:

- Konzervativní strategie financování, pro kterou je příznačné, že na financování oběžného majetku se podílejí dlouhodobé zdroje. U této strategie je snaha podniku zapojovat co nejmenší množství dlouhodobého cizího kapitálu, se kterým roste finanční riziko. Zapojení této strategie nese menší výnosnost během podnikání, ale snižuje riziko.
- Agresivní strategie financování využívá na financování fixních a trvalých oběžných aktiv krátkodobé zdroje. Tato strategie upřednostňuje využívání dlouhodobého cizího kapitálu, se kterým roste i finanční riziko. Pokud je

podnik ochoten akceptovat vysoké riziko, mělo by se to projevit na výnosnosti, která by měla být výrazně vyšší.

- Umírněná strategie financování, zde by měl podnik zastávat situaci, kdy bude dlouhodobý majetek kryt dlouhodobými cizími zdroji se zapojením cizího kapitálu, a tím by mělo dojít i k rozložení rizika (Valach, 2006).

## **1.5 Strategické analýzy**

Podnik pomocí strategické analýzy shromažďuje informace o vnitřním fungování organizace, ale také informace o externím prostředí vzhledem k podniku. Nejčastěji se setkáváme se SWOT analýzou, která se snaží zmapovat silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby. Další významnou strategickou analýzou je SLEPT analýza, jejímž cílem je analyzovat vnější prostředí podniku. Jako další významná analýza se používá Porterův model, u kterého dochází k rozboru silných a slabých stránek podniku (Sedláčková, 2006).

### **1.5.1 Porterova analýza pěti sil**

Tento model je využíván před vstupem na daný trh a jeho účelem je snaha analyzovat konkurenční prostředí, které definují atraktivitu odvětví, do kterého se podnik chystá vstoupit. Porterův model se pokouší vyjádřit pozice, ve které se podnik nachází a je definována podle působení pěti sil a zároveň se definuje těchto pět sil jako hlavní složky, díky kterým mohou být pro konkurenci výhodou. Pět oblastí, které je důležité identifikovat, jsou současní konkurenti, potencionální noví konkurenti, zákazníci, dodavatelé a substituční výrobky.

Analýza je pro podnik důležitá proto, aby byl schopný definovat konkurenční výhody a určit svoje silné a slabé stránky, ve kterých svoji konkurenci převyšuje, a naopak ve kterých za ní zaostává. Cílem analýzy je vyjasnit si, ve kterých sférách se jeho změny mohou nejvíce vyplatit a najít takové odvětví, které je pro podnik největší příležitostí k úspěchu. Výsledek analýzy by nás měl dovést k porozumění celého odvětví v širším kontextu a umožnit nám rozhodnutí, zda je to pro nás dostatečně atraktivní, či nikoliv (Kovář, 2008, Grasseová, 2010).



**Obrázek 2:Porterův model pěti sil**

Zdroj: (Dedouchová, 2001, s. 18)

### **Potencionální konkurenti**

Potencionálními konkurenty mohou být nově příchozí podniky na trh nebo již stávající podniky, které zatím nejsou dostatečně vyspělé, aby byly konkurenceschopné, ale mají předpoklad se jimi stát. Pokud je vysoká šance pro vstup nového konkurenta, hrozí aktuálnímu podniku snížení jeho zisků, pokud je však riziko vstupu nového konkurenta nízké, může toho podnik využít a diktovat si podmínky jako zvýšení cen, a tím i zvýšení zisků. Pro vstup na trh je nutné překonat bariéry, které závisí na řadě faktorů, pro nový podnik bývá obvykle finančně náročné překonat tyto bariéry. Rozlišujeme tři základní bariéry:

- oddanost zákazníků,
- míru hospodárnosti,
- absolutní nákladové výhody. (Dedouchová, 2001)

### **Síla kupujících**

Pro podnik je nezbytné, aby si uvědomil, jakou sílu mají kupující, kteří ovlivňují ceny, servis a kvalitu produktů a služeb. Proto jsou z určitého hlediska považováni jako hrozba. Protože každý jejich požadavek, ať už se jedná o snížení ceny nebo lepší servis, přináší podniku náklady, což ovlivňuje potencionální zisk. Ovšem tato skutečnost funguje i opačným směrem, kdy slabí kupující dávají možnost podniku zvýšit ceny, a tím zvýšit i jeho zisk (Dedouchová, 2001).

## **Síla dodavatelů**

Stejně jako kupující tak i dodavatelé jsou pro podnik z jistého hlediska hrozba. Pokud se dodavatel rozhodne zvýšit ceny, podnik musí tuto skutečnost akceptovat a zaplatit víc nebo hledat jiného dodavatele, který může materiál dodávat za levnější cenu. Obě možnosti pak mohou vést ke snížení zisků (Dedouchová, 2001),

## **Hrozba substitutů**

Pokud na trhu existuje velký počet substitutů, znamená to pro podnik určité limitující podmínky. V této situaci si totiž podnik nemůže zvyšovat ceny, neboť blízké substituty mohou převzít jeho zákazníky, kteří by nebyli ochotni platit více, a tím by podnik ztratil své zisky (Dedouchová, 2001),

## **Rivalita konkurentů**

Jestliže je na trhu velká konkurence podniků, dochází k cenovým válkám, které mohou zvýšit rivalitu mezi podniky. Cenová rivalita může omezit ziskovost podniku, a tím i jeho výnosy. Jestliže je nízká konkurence, dochází k opačné situaci (Dedouchová, 2001).

### **1.5.2 SLEPT analýza**

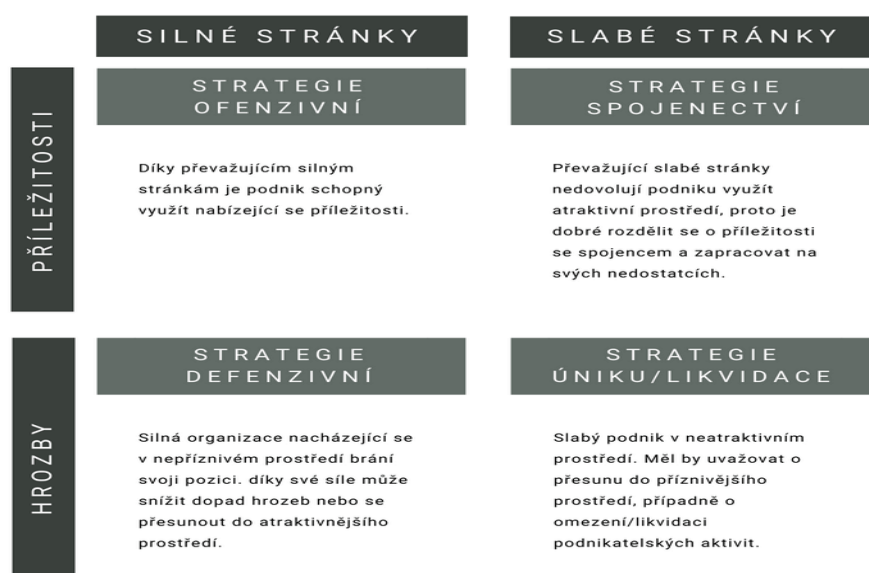
Metoda SLEPT se využívá za účelem analýzy faktorů vnějšího prostředí, které by mohly ovlivnit budoucí hrozby nebo příležitosti podniku. Svět je velmi dynamické místo a neustále se mění různými vlivy, stejně tak jako podnik, proto využívá analýzy SLEPT, aby byl na tyto okolnosti připraven a schopen reagovat ve svůj prospěch. SLEPT je zároveň zkratkou pěti sledovaných oblastí, kterým by měl podnik věnovat svoji pozornost – Social, Legal, Economic, Political a Technological. Pod sociálními vlivy si můžeme představit např. geografické rozložení, demografické charakteristiky, charakteristiky trhu práce. Z legislativních faktorů jsou to pak právní zákonné normy, omezení distribuce, pracovní podmínky nebo enviromentální opatření. Mezi ekonomické vlivy patří míra inflace, úrokové míry, přístup k finančním zdrojům. Poslední skupinou jsou technologické faktory, pod kterou spadá podpora vlády v oblasti výzkumu, aplikace a modernizace technologií (Keřkovský, 2003)

### 1.5.3 SWOT analýza

SWOT analýza je nástroj, který podnik využívá pro zjištění situace, ve které se v současné době nachází. Její název vychází ze zkratk následujících slov:

- S – STRENGTHS (silné stránky)
- W – WEAKNESS (slabé stránky)
- O – OPPORTUNITIES (příležitosti)
- T – THREATS (hrozby)

Analýza je tedy složená ze silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb. Silné a slabé stránky nám vyjadřují jaká je vnitřní situace podniku. Příležitosti a hrozby naopak představují vnější situaci podniku. Pro podnik je užitečné aplikovat tuto analýzu, aby si uvědomil, jaké jsou jeho silné stránky a ty podporoval a zlepšoval, slabé stránky, na kterých by měl zapracovat a pokoušet se minimalizovat okolní hrozby a být připraven na využití případných příležitostí. Může být velice složité rozeznat, zda-li se jedná o silnou nebo slabou stránku, neboť záleží na konkrétní situaci, kdy se mohou jednotlivé silné stránky měnit ve slabé a naopak. Proto je důležité, aby podnik aplikoval tuto metodu pokaždé když dojde ke změně podmínek na trhu (Kotler, 2013). Při vytvoření SWOT analýzy dochází ke spojení jednotlivých kategorií, které zobrazuje následující obrázek



**Obrázek 3: SWOT analýza**

(Zdroj: <https://www.ecommercebridge.cz/swot-analyza-a-jeji-vyuziti/>)

## 1.6 Finanční analýza

Finanční analýza dokáže poukázat důležitou řadu skutečností, jak si podnik po finanční stránce stojí. Což je důležité jak pro samotné vlastníky, tak pro případné investory, kteří se dozví, jestli je podnik finančně zdravý a je pro ně atraktivní do něj vložit své peněžní prostředky. Analýza nám může například přiblížit ziskovost, jestli efektivně využívá aktiva, kapitálovou strukturu nebo jak je schopen splácet své závazky. Jedná se především o komplexní vyhodnocení finanční situace podniku. To také dává možnost vlastníkům příležitost správně rozhodnout, jak zhodnotí svůj zisk (Růčková, 2011).

### 1.6.1 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability využíváme ke zhodnocení výnosnosti vloženého kapitálu do investičního projektu. Řadí se mezi poměrové ukazatele a zobrazují nám poměr zisku k vloženému kapitálu. Tyto ukazatele vyhodnocujeme absolutně, nebo v procentech. V případě, že chceme procentuální hodnotu, výsledek se musí vynásobit stem. Nejznámější a zároveň nejpoužívanější ukazatele rentability jsou:

- ukazatel rentability vloženého kapitálu (ROI),
- ukazatel rentability celkového kapitálu (ROA),
- ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE),
- ukazatel rentability tržeb (ROS) (Růčková, 2011).

#### Rentabilita vloženého kapitálu

Ukazatel rentability vloženého kapitálu využíváme pro zjištění rentability investice. Vypočítá se jako:

$$ROI = \frac{\text{zsk}}{\text{dlouhodobý kapitál}}$$

#### Rentabilita celkového kapitálu

Zobrazuje, jak je podnik schopen využívat svůj celkový kapitál, patří sem jak vlastní, tak cizí. Pro výpočet rentability celkového kapitálu použijeme následující vzorec:

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}}$$

### **Rentabilita vlastního kapitálu**

Vyjadřuje, jak se podniku daří generovat zisk pomocí vlastního kapitálu. Výsledná hodnota by měla být vyšší oproti průměrnému úročení dlouhodobých vkladů. Vzorec je následující

$$ROE = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}}$$

### **Rentabilita tržeb**

Tento ukazatel nám vyjadřuje, kolik korun zisku připadá na jednu korunu z tržeb.

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}}$$

## **1.6.2 Ukazatele likvidity**

### **Okamžitá likvidita**

S okamžitou likviditou se v praxi můžeme setkat i pojmem likvidita 2. stupně. Vyjadřuje schopnost podniku platit dluhy s okamžitou splatností.

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{dluhy s okamžitou splatností}}$$

### **Pohotová likvidita**

Jinak označována jako likvidita 2. stupně, která vylučuje z oběžných aktiv nejméně likvidní položku, kterou jsou zásoby.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

### **Běžná likvidita**

Vyjadřuje kolikrát jsou oběžná aktiva schopna pokrýt krátkodobé závazky podniku za předpokladu, že by došlo k přeměně všech oběžných aktiv na hotovost.

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

### 1.6.3 Ukazatele aktivity

#### Obrat celkových aktiv

Vyjadřuje schopnost podniku do jaké míry je schopen pokrýt investice do aktiv pomocí tržeb.

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

#### Doba obratu pohledávek

Představuje kolik dnů uběhne od vystavení faktury za prodej až do doby, kdy proběhne uhrazení na účet podniku. Pro podnik je důležité, aby tato doba byla co nejkratší, protože takto poskytuje bezplatný obchodní úvěr svým partnerům, což může být výhodné pro konkurenci (Růčková, 2011).

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}/365}$$

#### Doba obratu závazků

Tento ukazatel poskytuje podniku informace o platební schopnosti spláacet dodavatelské závazky podniku. Vyjadřuje dobu, za jak dlouho podnik zaplatí přijaté faktury (Růčková, 2011).

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\text{tržby}/365}$$

#### Doba obratu zásob

Obrat zásob ukazuje podniku, kolikrát jsou zásoby prodány a znovu doskladněny. Pokud je výsledná hodnota nižší než průměry, má podnik v zásobách příliš nevyužitých zásob a v nich vázanýou značnou část peněžních prostředků, které by mohl využívat jinak.

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}/365}$$



### 1.6.4 Ukazatele zadluženosti

#### **Celková zadluženost**

Je jedním ze základních ukazatelů zadluženosti, který podává informace o celkové zadluženosti podniku. Pro tento ukazatel platí, že čím je jeho hodnota vyšší, tím větší je riziko věřitelů. Při situaci, kdy jsou hodnoty vysoké, mohou být podmínky pro držitele kmenových akcií příznivé, pokud podnik zároveň dosahuje vyšších procent rentability, oproti procentu placeným úrokům z cizího kapitálu. Všeobecně ale platí, že věřitelé upřednostňují tyto hodnoty nízké (Růčková, 2011).

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}}$$

#### **Míra zadluženosti**

Tento ukazatel nám vyjadřuje poměr cizích zdrojů oproti vlastnímu kapitálu. Využívají jej bankovní instituce při rozhodování o poskytnutí úvěru společnosti. Jedním z kritérií pro rozhodování je jeho rostoucí nebo klesající vývoj. Tento ukazatel poskytuje informace, do jaké výše mohou být ohrožený nároky věřitelů (Knápková, 2010).

$$\text{Míra zadlužení} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

#### **Koeficient samofinancování**

Jako další se využívá koeficient samofinancování. Tento ukazatel je doplňkovým ukazatelem pro celkovou zadluženost. Jeho podstata je jedna z nejdůležitějších mezi poměrovými ukazateli. Jeho vyjádřením zjistíme, do jaké míry jsou aktiva financována prostředky akcionářů (Růčková, 2011).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

## 2. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

### 2.1 Charakteristika společnosti

Název: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.

Sídlo: Kolín, Na Hradbách 126, PSČ 28 002

Právní forma: Společnost s ručením omezeným

IČO: 265 13 528

DIČO: CZ26513528

Roku 2002 se spojily dvě velké automobilky PSA Peugeot Citroën a Toyota Motor Corporation. Vznikl tak podnik TPCA – Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o. Ten stejný rok se začala vyrábět výrobní hala v Kolíně, ve které se o tři roky později spustila výroba.

Tato továrna je známá pro metodu Just in Time, kterou se povedlo zredukovat zásoby dílů a vyprodukovat akorát potřebné množství automobilů. Tato metoda odráží respekt k životnímu prostředí. Postupem času se firma stala příkladem pro ostatní automobilky díky vysoké kvalitě, loajálním zaměstnancům a neustálému zlepšování.

Společnost se podílí na ochraně životního prostředí a vzdělání, na rozvoji kultury i sportu a bezpečnosti. V rámci dobrovolnických akcí sázeli stromy a uklízeli Česko, vybudovali cyklostezky a založili hudební festival, který pomáhá handicapovaným.

Toyota je tzv. “Zelený závod”. Snaží se šetřit vodou, elektrickou energií i plynem. Využívají vlastní čističku vod, dále minimalizují množství látek vypouštěných do ovzduší. Pracují na snižování hluku a recyklují odpad. Také dbají na vzdělávání zaměstnanců. Jsou držiteli certifikátů řízení ochrany životního prostředí a certifikátu v oblasti energetického managementu pro výrobu automobilů.

Od letošního roku je továrna ve výhradním vlastnictví Toyoty a při té příležitosti změnila název na Toyota Motor Manufacturing – TMM CZ ([www.toyotacz.com](http://www.toyotacz.com), 2021)

## **2.2 Strategická analýza**

Strategická analýza se zaměřuje na prostředí, které na firmu působí z venku ale také uvnitř firmy. Tyto ovlivňující faktory si přiblížíme v Porterově analýze pěti sil, SWOT a SLEPT analýze.

### **2.2.1 SLEPT analýza**

#### **Sociální faktor**

Pro každou firmu, která chce být úspěšná, je důležité, aby na společnost vytvářela dobrý dojem, ať už je to vstřícnost vůči zákazníkům a dodavatelům nebo její chování vůči životnímu prostředí a také určitou přidanou hodnotu v území, ve kterém se nachází. Firma TMM CZ v tomto ohledu určitě nezůstává pozadu. Podílí se na rozvoji kultury, sportu, ale také na dobrovolnických akcích ve svém regionu. Firma je držitelem certifikátu řízení ochrany životního prostředí ČSN EN ISO 14001 2016. Taktéž se přezdívá jako „Zelený závod“, který především definuje ekologickou výrobu a auta šetrné k životnímu prostředí ([www.toyotacz.com](http://www.toyotacz.com), 2021[online])

#### **Legislativní faktor**

V tomto ohledu proběhlo v poslední době k mnoha změnám a je pravděpodobné, že určité změny nás čekají i v blízké budoucnosti. S legislativními změnami přichází především z Evropské unie, která omezuje emisní normy spalovacích motorů pro ochranu životního prostředí. Jedna z norem, která má vstoupit v platnost v nejbližší době, je emisní norma 6D, která by měla vstoupit v platnost 1.1.2022. Ovšem emisní norma 7, která znamená největší změny pro výrobce, u které se předpokládá vstup platnosti v roce 2025, kdy by mělo dojít ze strany automobilek na úplný přechod na alternativní pohony, a zrušila se tak úplně výroba spalovacích motorů (<https://www.novinky.cz>, 2021[online]).

#### **Ekonomický faktor**

Poslední rok a půl byl z ekonomického hlediska opravdu špatný. Začátkem roku přišla epidemiologická nákaza SARS – CoV-2, která ochromila prakticky celý svět. Docházelo k uzavírání firem, služeb a obchodů. Tato omezení se v Česku držela až

do léta 2020, kdy přišla rozvolnění, vše se začalo bez nějakých větších omezení otevírat, ekonomika pomalu fungovat a vypadalo, že se vše vrátí zpátky do normálního života. Koncem léta se však situace začala zhoršovat a přišla druhá vlna krize, opět došlo prakticky k uzavření ekonomiky a zůstaly otevřené pouze nezbytné obchody a služby k přežití. Firmy byly nuceny omezovat výrobu nebo ji dokonce pozastavovat tím, že docházelo k těmto omezením skoro na celém světě, chyběly firmám komponenty pro další výrobu.

Všechny tyto situace se výrazně promítaly v ekonomice, lidé přicházeli o práci nebo byli doma pouze s určitým procentem ze mzdy, tudíž začínali šetřit a peníze se tak nevracely zpět do oběhu. Toto jen potvrzuje nepříznivý vývoj HDP, který podle předběžného odhadu Českého statistického úřadu meziročně poklesl o 5,6 %. Stejně tak se tato krize promítla do zaměstnanosti, která klesla o 1,6 % (CZSO.cz, 2021 [online]).

### **Politický faktor**

Za poslední rok a půl se politická situace značně změnila. Výraznou zásluhu na tom měl příchod koronaviru. Vláda vedená premiérem Andrejem Babišem po celou tuto dobu začala ztrácet důvěru jak veřejnosti, tak opozice, která navíc chystá hlasování o vyjádření nedůvěry vládě. Což je jen důsledek chování vlády během koronaviru. Opatření, která měla vyvést republiku z této krize, byla často chaotická a nelogická, rozhodnutí se měnili někdy i ze dne na den a bylo tak nemožné jakkoliv předpovídat, co přijde a patřičně se na to připravit. Během této doby došlo několikrát k výměně ministra zdravotnictví, což nepodpořilo pohled na fungování vlády.

### **Technologický faktor**

V dnešní době jde vývoj technologií neskutečně rychle vpřed. Pokud si firmy chtějí udržet své postavení vůči konkurenci, musejí se těmto trendům přizpůsobovat. Tato otázka však závisí na finanční dostupnosti jednotlivých technologií nebo jejich vývoji. Pro většinu koncernů včetně TMMCZ, které byly vždy orientovány na výrobu spalovacích motorů, přichází doba, kdy jsou nuceny svoji výrobu směřovat cestou alternativních pohonů. V aktuální době se jedná především o elektrický pohon, s tím je i spojena automatizace aut jako takových, kdy některé koncerny už

přicházejí s autonomním řízením. Pro většinu automobilek je však zatím nereálný absolutní přechod na elektrické pohony, protože vývoj těchto technologií nemají zatím vypracovaný, aby mohl plnohodnotně nahradit původní motory. V neposlední řadě se začínají značně zdokonalovat pomocné a asistenční systémy vozidel, u některých společností už dochází i k instalování autonomních systémů řízení, jež už jsou schopny fungovat bez zapojení řidiče.

## **2.2.2 Porterova analýza pěti sil**

### **Konkurenční rivalita**

Vzhledem k tomu, že se jedná o výrobní společnost v automobilovém odvětví, co se týče do množství podobných společností není konkurence nijak rozsáhlá. Přesto však z významnosti fungujících společností v místním regionu jsou největšími konkurenty mladoboleslavská Škoda Auto, která je vlastněná koncernem Volkswagen a také Hyundai Nošovice. V České republice můžeme najít několik dalších výrobních automobilových společností, ty se však zaměřují na výroby nákladních automobilů a nelze je považovat za přímé konkurenty.

### **Hrozba vstupu nových konkurentů**

Ohledně situace vstupu nových konkurentů na trh v oblasti, ve které se pohybuje společnost TMMCZ, není až tak velká. Ačkoliv je ve světě a Evropě obrovské množství výrobních koncernů, pravděpodobnost, že by se nějaký z nich začal budovat právě v České republice, je opravdu malá. Je to především z důvodu, že se velká část automobilového průmyslu pomalu přesouvá na asijský kontinent především do Číny, která se začíná stávat předním výrobcem v automobilovém průmyslu. Dalo by se říct, že tento trh by se mohl zdát jako uzavřený. Protože náklady na vstup nových konkurentů by byly astronomické a nová značka by musela přijít s něčím atraktivním pro zákazníky, aby byli schopni je odlákat od konkurence. Proto je velice nepravděpodobný přírůstek nového konkurenta.

### **Hrozba substitutů**

Ačkoliv vývoje nových technologií jsou neskutečně rychlé a mění se prakticky každý den, je velice nepravděpodobné, že by mohlo samotné automobily něco nahradit. Jako hrozbu lze považovat nástup elektromobilů a motorů na alternativní

pohon. K tomuto kroku jsou ovšem tlačeni všichni výrobci aut z legislativních důvodů Evropské unie, která se těmito kroky snaží chránit životní prostředí. Je důležité, aby firma v tomto ohledu nezaspala a maximalizovala své úsilí na výrobu a vývoj těchto technologií.

### **Síla dodavatelů.**

Firma TMM CZ se na trhu vyskytuje již několik desítek let. Je to silná a nadnárodní společnost, díky čemuž má možnost uzavírat dodavatelské kontrakty s těmi nejlepšími na trhu. Díky její velikosti a objemu spotřeb materiálu si tak může do určité míry nárokovat podmínky spolupráce. Společnost má ve svém místě produkce velice dobře vyřešenou síť dodavatelů, kde značná část jejich dodavatelů je v dosahu několika minut tak, aby mohla fungovat na principu just in time. Kterí jí dodávají ty nejlepší komponenty, tak aby byli co nejvíce konkurence schopní.

Seznam dodavatelů:

- Nippon Paint Automotive Coating (Czech), s.r.o.
- Tsubaki Automotive Czech Republic, s.r.o.
- Futaba Czech, s.r.o.
- Continental Automotive Czech Republic, s.r.o.
- Magna Exteriors (Nymburk), s.r.o.
- NXP Semiconductors Czech Republic, s.r.o.

### **Síla kupujících**

Tuto skupinu si můžeme rozdělit na dva hlavní celky, jednou ze skupin jsou jednotlivci, kteří odebírají vozy pouze v jednotkách a druhou skupinou jsou firmy, které odebírají vozy ve výrazně větším množství do svých vozových parků pro zaměstnance k firemním účelům. Firma TMM CZ se v české republice zaměřuje pouze na výrobu několika typů osobních aut, což ale neznamená, že zde nejsou nabízeny ostatní modely. Společnost musí volit správnou cenovou strategii, aby bylo uspokojeno vedení společnosti ale také přijatelné prodejní ceny pro veřejnost, jelikož firma operuje na území České republiky, kde figuruje i domácí značka Škoda, která je ve společnosti velice oblíbená a žádaná. To můžeme vidět v při porovnání v tabulce níže.

**Tabulka 2: Porovnání prodeje značek v české republice**

(Zdroj: vlastní zpracování)

<http://portal.sdacia.cz/stat.php?n#rok=2021&mesic=4&kat=OA&vyb=ktg&upr=&obd=r&jine=false&lang=CZ&str=nova>

Značka	Období		
	2017	2018	2019
Škoda	84138	84172	85895
Volkswagen	26942	24358	20869
Toyota	8328	9813	9893

## 2.3 Finanční analýza

Úlohou finanční analýzy je zjištění silných a slabých stránek podniku po finanční stránce. K její sestavení je využito rozvahy s výkazy společnosti za roky 2017, 2018, 2019.

### 2.3.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza vyobrazuje procentuální změnu položek v rozvaze mezi jednotlivými roky 2017, 2018, 2019.

**Tabulka 3: Horizontální analýza aktiv**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Položka (v tis. Kč)	2017	2018	2019	Procentuální změna	
				2017/2018	2018/2019
Aktiva celkem	13 200 374	14 435 770	13 367 809	9,36	-7,40
Stálá aktiva	7 106 708	6 028 994	4 977 196	-15,16	-17,45
DNM	336 897	280 696	199 523	-16,68	-28,92
DHM	6 769 811	5 748 298	4 777 673	-15,09	-16,89
DFM	0	0	0	0,00	0,00
Oběžná aktiva	5 324 331	7 722 364	7 905 670	45,04	2,37
Zásoby	422 250	409 487	818 360	-3,02	99,85
Pohledávky	3 060 544	3 248 300	2 301 209	6,13	-29,16
Peněžní prostředky	1 841 537	4 064 577	4 786 101	120,72	17,75
Časové rozlišení aktiv	769 335	684 412	484 943	-11,04	-29,14

Výsledky horizontální analýzy nám udávají téměř 10% zvýšení stálých aktiv v roce 2018, největší podíl na tom mají položky oběžných aktiv, především pak peněžní

prostředky, které vzrostly téměř o 121 % a v následujícím roce o dalších 17 %. Stejně tak zásoby zaznamenaly téměř 100% nárůst v roce 2019. Tento fakt svědčí o tom, že firma drží velké množství svých prostředků v zásobách a peněžních prostředcích, které by mohla využít vhodnějšími způsoby. Určitě to však není špatně, držení finančních prostředků pak vyjadřuje likviditu firmy, která je na dobré úrovni. Významnou položkou pro firmu je také výrazné snížení pohledávek, které klesly téměř o čtvrtinu. Tento fakt tak vyjadřuje solventnost jejich odběratelů.

#### **Tabulka 4: Horizontální analýza pasiv**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Položka (v tis. Kč)	2017	2018	2019	Procentuální změna	
				2017/2018	2018/2019
Pasiva celkem	13 200 374	14 435 770	13 367 809	9,36	-7,40
Vlastní kapitál	5 873 931	5 924 823	5 907 727	0,87	-0,29
Základní kapitál	5 140 000	5 140 000	5 140 000	0,00	0,00
Fondy ze zisku	478 674	491 437	506 106	2,67	2,98
VH běžného účetního období	255 257	293 386	261 621	14,94	-10,83
Cizí zdroje	7 326 443	8 510 947	7 460 082	16,17	-12,35
Rezervy	148 498	117 894	88 974	-20,61	-24,53
Dlouhodobé závazky	244 238	187 697	127 023	-23,15	-32,33
Krátkodobé závazky	6 933 707	8 205 356	7 244 085	18,34	-11,72
Časové rozlišení pasiv	769 335	684 412	484 943	-11,04	-29,14

Nejvýraznější změnu v pasivech můžeme vidět u položky dlouhodobých závazků, kterou se firmě dařilo po celou dobu sledovaných období snížit téměř o polovinu. Což vypovídá o jejím finančním zdraví a schopnosti splácet své závazky. Na druhou stranu se však firmě zvýšily krátkodobé závazky, kterou však zapříčinilo výrazné navýšení zásob v roce 2019.

### **2.3.2 Vertikální analýza**

U této metody dochází k procentuálnímu rozboru finančních výkazů. Vertikální analýza vyjadřuje jednotlivé položky majetku na celkových aktivech na procentuální podíly, stejně tak vyjadřuje jednotlivý podíl položek kapitálu na pasivech.



**Tabulka 5: Vertikální analýza aktiv**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Položka (v tis. Kč)	2017		2018		2019	
Aktiva celkem	13 200 374	100,00 %	14 435 770	100,00 %	13 367 809	100,00 %
Stálá aktiva	7 106 708	53,84 %	6 028 994	41,76 %	4 977 196	37,23 %
DNM	336 897	2,55 %	280 696	1,94 %	199 523	1,49 %
DHM	6 769 811	51,28 %	5 748 298	39,82 %	4 777 673	35,74 %
DFM	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
Oběžná aktiva	5 324 331	40,33 %	7 722 364	53,49 %	7 905 670	59,14 %
Zásoby	422 250	3,20 %	409 487	2,84 %	818 360	6,12 %
Pohledávky	3 060 544	23,19 %	3 248 300	22,50 %	2 301 209	17,21 %
Peněžní prostředky	1 841 537	13,95 %	4 064 577	28,16 %	4 786 101	35,80 %
Časové rozlišení aktiv	769 335	5,83 %	684 412	4,74 %	484 943	3,63 %

V prvním roce mají větší podíl na majetku podniku stálá aktiva, a to především v dlouhodobých aktivech. Od roku 2018 dochází ke snižování stálých aktiv především v dlouhodobém hmotném majetku a většinový podíl připadá k oběžným aktivům, u kterých se to nejvíce projevilo v zásobách a peněžních prostředcích.

**Tabulka 6: Vertikální analýza pasiv**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Položka (v tis. Kč)	2017		2018		2019	
Pasiva celkem	13 200 374	100,00 %	14 435 770	100,00 %	13 367 809	100,00 %
Vlastní kapitál	5 873 931	44,50 %	5 924 823	41,04 %	5 907 727	44,19 %
Základní kapitál	5 140 000	38,94 %	5 140 000	35,61 %	5 140 000	38,45 %
Fondy ze zisku	478 674	3,63 %	491 437	3,40 %	506 106	3,79 %
VH – běžného účetního období	255 257	1,93 %	293 386	2,03 %	261 621	1,96 %
Cizí zdroje	7 326 443	55,50 %	8 510 947	58,96 %	7 460 082	55,81 %
Rezervy	148 498	1,12 %	117 894	0,82 %	88 974	0,67 %
Dlouhodobé závazky	244 238	1,85 %	187 697	1,30 %	127 023	0,95 %
Krátkodobé závazky	6 933 707	52,53 %	8 205 356	56,84 %	7 244 085	54,19 %
Časové rozlišení pasiv	769 335	5,83 %	684 412	4,74 %	484 943	3,63 %

Vertikální analýza pasiv nám ukazuje, že pasiva firmy jsou z většinové části rozdělena mezi dvě položky, a to základní kapitál, který je ve všech letech neměnný

tou druhou položkou jsou pak krátkodobé závazky, které i tak velký základní kapitál značně převyšují. Můžeme vidět, že v roce 2018 došlo k výraznému zvýšení krátkodobých závazků, který se v následujícím roce podařilo snížit. Ale vývoj ve sledovaném období nám ukazuje, že právě krátkodobé závazky jsou stále rostoucí položkou. Co ale můžeme označit za pozitivum jsou dlouhodobé závazky, které se naopak daří každým rokem snižovat. Díky získaným informacím můžeme říct, že firma značnou část svých činností financuje pomocí cizích zdrojů. Podle zlatého bilančního pravidla, které definuje o ideální poměr mezi vlastními a cizími zdroji 50:50, tento poměr se firmě daří splňovat, kdy cizí zdroje převyšují zmiňovanou hranici jen o několik málo procent.

### 2.3.3 Poměrové ukazatele

#### Ukazatel rentability vloženého kapitálu

**Tabulka 7: Porovnání ukazatelů rentability ve sledovaných letech**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Ukazatel/rok	2017	2018	2019
Rentabilita vloženého kapitálu	1,93/%	2,03 %	1,96 %
Rentabilita celkového kapitálu	4,35 %	4,95 %	4,43 %
Rentabilita tržeb	0,7 %	0,77 %	0,68 %

Všechny ukazatele vycházejí v kladných číslech, z čehož vyplývá, že dochází ke zhodnocení firemního kapitálu. Ovšem ukazatele ve sledovaných letech jsou relativně neměnné a není zde zaznamenán žádný výrazný pohyb jakýmkoliv směrem, přitom by všechny ukazatele měly vykazovat vyšší hodnoty.

#### Ukazatel likvidity

**Tabulka 8: Porovnání ukazatelů likvidity ve sledovaném období**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Ukazatel/rok	2017	2018	2019
Okamžitá likvidita	0,27	0,50	0,66
Pohotová likvidita	0,71	0,89	0,98
Běžná likvidita	0,77	0,94	1,09

Ukazatele běžné likvidity nám v prvních dvou sledovaných obdobích nacházejí přímo v intervalu doporučených hodnot, v posledním roce tuto hranici dokonce překročili. Tato skutečnost vypovídá o tom, že podnik je schopný hradit své právě splatné pohledávky. Doporučená hodnota pro pohotovou likviditu je 1, kterou firma ani v jednom roce nesplnila, co je ale pozitivní, že můžeme vidět postupně stoupající trend hodnot u pohotové likvidity. U běžné likvidity lze vidět podobnou situaci jako u předchozí pohotové likvidity. Doporučená hodnota pro běžnou likviditu se nachází v rozmezí od 1,5 až 2,5, na kterou se firmě ani v jednom roce nepodařilo dosáhnout, ovšem zde dochází také k pozitivnímu zjištění, kdy dochází k rostoucímu vývoji hodnot.

### **Ukazatele aktivity**

**Tabulka 9: Porovnání ukazatelů aktivity v jednotlivých letech**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Ukazatel/rok	2017	2018	2019
Obrat celkových aktiv	2,76	2,63	2,89
Doba obratu pohledávek	30,67	31,27	21,75
Doba obratu závazků	71,92	80,80	69,68
Doba obratu zásob	4,23	3,94	7,74

Na základě ukazatelů aktivity můžeme vidět, jak se firmě daří využívat svůj majetek k podnikání. Doporučená minimální hodnota se udává na hranici 1, což firma ve všech sledovaných letech splňuje. Ačkoliv je vývoj kolísavý, dochází zde k jeho růstu. Pro firmu jsou pozitivní hodnoty obratu pohledávek, které mají klesající vývoj a odběratelé rychle platí své závazky vůči firmě. Je to i určitá výhoda oproti konkurenci, protože firma tak neposkytuje bezúročné úvěry. Opačná situace nastává u obratu závazků, ačkoliv jsou hodnoty kolísající a poměrně vysoké, můžeme vidět trend jejich vývoje je klesající. Poslední ukazatel aktivity vyjadřuje průměrný počet dnů, po který jsou zásoby vázány v podniku. Všeobecně platí, že hodnota by měla být co nejnižší. Firmě se daří je držet na nízkých hodnotách a nemá v nich tak dlouho vázané své finanční prostředky.

## Ukazatele zadluženosti

**Tabulka 10: Porovnání ukazatelů zadluženosti ve sledovaném období**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě účetních výkazů)

Ukazatel/rok	2017	2018	2019
Celková zadluženost	55,50	58,96	55,81
Míra zadlužení	124,73	143,65	126,28
Koeficient samofinancování	44,50	41,04	44,19

Ukazatel celkové zadluženosti ve sledovaném období dosáhl rozmezí od 55–58 %. Což může být pro jisté investory nepřijatelné, protože je obecně známo, čím je tento ukazatel vyšší, tím je i větší riziko pro věřitele. Ovšem doporučené hodnota, na kterou se obrací značná část autorů, se pohybuje mezi 30 a 60 %. Ukazatel míry zadlužení často využívají bankovní instituce při rozhodování o schválení úvěru žadateli. V tomto případě jsou výsledné hodnoty poměrně vysoké tato situace je podmíněna vysokou hodnotou krátkodobých závazků.

### 2.3.4 SWOT analýza

**Tabulka 11: SWOT analýza**

(Zdroj: vlastní zpracování)

<b>Silné stránky</b>	<b>Slabé stránky</b>
Dlouholeté zkušenosti v oboru	Špatně situovaná výrobní hala
Stabilita a spolehlivost	Omezení výrobní kapacity
Nejnovější výrobní technologie	
Logistická síť	
Podpora životního prostředí	
<b>Příležitosti</b>	<b>Hrozby</b>
Přechod na alternativní pohon	Legislativní omezení spalovacích motorů
Expanze na asijské trhy	Uzavření výroby
Vývoj a výroba elektrokoloběžek	Zvýšení nákladů na vývoj

## **Silné stránky**

Jedna silných stránek je, že firma dlouho působící na trhu což, je znakem, že firma je stabilní a spolehlivá. Nabízí svým zákazníkům produkty, které jsou spolehlivé s nejmodernějšími technologiemi na trhu. Je důležité, že se firma vydává tímto směrem a neustále modernizuje a reinvestuje do nových technologií. S tím jsou i blízce spojeni obchodní partneři jako dodavatelé, díky kterým je schopna konkurovat ostatním.

Jedna ze silných stránek spočívá také v jejich logistické a dodavatelské síti, kdy funguje na principu just in time a nedrží velkou část finančních prostředků v zásobách na skladech. V neposlední řadě se také jedná o přínos firmy v okolí, ve kterém působí a snaží se pomáhat v několika směrech jako kultura nebo sport. Velice důležitá je také jejich náklonost k ochraně životního prostředí, kdy se pokouší o co nejekologičtější výrobu.

## **Slabé stránky**

Naopak mezi slabé stránky bych zařadil vybranou pozici pro výrobní haly, přestože to má ve svém okolí dobře zorganizovanou dodavatelskou síť, kdy by byla firma situována do blízkosti některého z větších měst, mohlo by to přivést nové zaměstnance a firma tak mohla nejen rozšířit svoji výrobu, ale také snížit náklady na přepravu vyrobených automobilů do konkrétních dealerských společností. Výrobní koncern je nastavený na výrobu aut se spalovacími motory a v dnešní době, kdy se začíná zvyšovat celosvětově poptávka po alternativních pohonech, by mohlo dojít v rámci koncernu k omezování výrobních kapacit.

## **Příležitosti**

V dnešní době bych největší příležitosti viděl co nejdřívejším přechodu na alternativní pohony a být tak mezi prvními plně alternativními výrobci automobilů. Přestože vývoj těchto technologií už je několik let v procesu, není stále možné spalovací motory v plném rozsahu celosvětové výroby plně nahradit. Aktuálně se na světě nachází pouze jedna společnost, která se zaměřuje na výrobu pouze elektrických pohonů, ale její hlavní trh je ve Spojených státech amerických, proto by mohla společnost tímto krokem zaujmout především asijský trh nebo evropský trh. V posledních letech se také značně začíná rozšiřovat využívání

elektrokoloběžek, které si lidé pořizují jako náhradu dopravního prostředku po celém městě, školských kampusech, popřípadě rozsáhlých administrativních centrech. Určitě by se měla firma zamyslet nad zařazením těchto produktů do svého portfolia.

## **Hrozby**

Největší hrozbou pro společnost je rozhodnutí o přesunu výroby zpět do Asie, což se v posledních letech děje opravdu často, kdy automobilky přesouvají výrobu právě na asijský kontinent. Navíc česká centrála nepatří k těm největším v Evropě, a to by právě mohlo být jedno z rozhodujících kritérií o jejím ukončení. Tato situace by mohla negativně ovlivnit region, ve kterém zaměstnává velké množství lidí a také by to mohlo představovat výrazné ztráty pro tuzemské dodavatele. S příchodem legislativních opatření omezující emise spalovacích motorů je nutné, aby společnost investovala velké množství prostředků na vývoj a výzkum alternativních paliv a pohonů. Tato skutečnost by se mohla negativně promítnout do nákladů na výrobu aut, což by vyvolalo zvýšení prodejní ceny, aby firma zůstala zisková. Zvýšení cen tak může vyvolat snížení poptávky a to by znamenalo menší prodeje a menší zisky.

### **3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ**

V poslední části bakalářské práce vyhodnotím různé možnosti financování, které je možné využít nákup nové multimediální veletržní expozice, a pomocí těchto informací a informací o současném stavu společnosti doporučím využití jedné z nich.

#### **3.1 Představení a popis financovaného projektu**

Pro firmu TMMCZ, která se věnuje výrobě mobilních automobilů, je nezbytně důležitá nejen kvalita, ale i prostředí v jakém může své nejnovější modely, a všeobecně vlastní značku prezentovat.

Proto se rozhodla k zakoupení nové multimediální veletržní expozice. Společnost za normálních okolností navštíví desítky autosalonu, autoshow a plno dalších akcí spojených s automobilovou výrobou po celé Evropě, kde je nutné reprezentovat značku. Proto se firma s ohledem na uběhlé měsíce, které byly značně omezující, a nepříznivé pro velké investice rozhodla pro obměnu veletržní expozice. Pro společnost je tato skutečnost příhodná, protože firma se v následujících týdnech chystá představit nový mode plug-in hybridu. A je velice pravděpodobné, že s pomalu rozvolňujícími opatřeními dojde i k obnově takových aktivit jako veletrhy.

Nová veletržní expozice by měla být výrazně větší, tak aby na své ploše pojmul dva osobní automobily a samozřejmě dostatečným prostorem.

Předpokládané náklady na realizovaný projekt jsou 2 520 000Kč bez DPH

#### **3.2 Využití vlastních zdrojů**

Jak jsme mohli zjistit z informací finanční analýzy, společnost má volné dostatečné velké množství finančních prostředků na uhrazení této investice. Z důvodů že se jedná o menší investici na poměry společnosti, by se určitě dalo uvažovat nad tím, jestli není toto ta nejvhodnější možnost, jak zafinancovat tuto investici. Určitě to může být výhoda, při využití vlastních peněžních prostředků společnosti nevznikají žádné dodatečné náklady na úrocích. Ovšem společnost je značně zatížena

krátkodobými závazky, které je nutné zaplatit, aby si firma udržela dobré jméno a solventnost vůči svým dodavatelům.

### **3.3 Financování soukromým kapitálem**

Jedním ze způsobů, jak financovat podnikatelské aktivity je využití tzv. rizikového kapitálu nebo venture capital. Investoři s tímto kapitálem investují do společností s vysokým růstovým potencionálem, avšak jsou zatím neziskové, jedná se především o různé start-upy. Využitím této investice se ale mění celá struktura podniku, kdy investoři požadují kromě podílů ze zisku také práva o rozhodování společnosti. Společnost nesplňuje žádnou z výše uvedených podmínek, proto je tato forma financování naprosto nereálná.

### **3.4 Financování cizími zdroji**

Využití cizích zdrojů záleží především jak výhodné budou podmínky úvěru. Jestli je pro firmu tato forma financování v tuto chvíli ta nejvýhodnější možnost, jak zafinancovat svůj podnikatelský záměr. Tímto krokem by se podniku sice zvýšila zadluženost, ale při rozložení na několik let by společnost takového rozměru neměla pocítit žádnou zásadní změnu na zadluženosti, ani na likviditě podniku.

#### **Sberbank CZ, a.s.**

Společnost figuruje na českém bankovním trhu již od roku 1993, kdy tu od roku 1997 do roku 2013 působila jako samostatná akciová společnost a od roku 2014 už patří pod značku Sberbank. Česká odnož banky patří do bankovní skupiny Sberbank Europe, kterou je vlastněna největší bankovní institucí v Rusku Sberbank Russia. Banka se zaměřuje na retailové, malé, střední a velké firemní klienty. V České republice má přes 120 000 klientů.

Společnost Sberbank poskytuje tento úvěr do maximální výše 75 % nákladů na projekt. Z celkové částky 2 520 000 Kč je to částka 1 890 000 Kč. Pro získání toho úvěru je nutné mít připravených 630 000 Kč z vlastních prostředků (www.sberbank.cz, 2020 [online]).



**Tabulka 12: Nabídka úvěru od Sberbank**

(Zdroj: vlastní zpracování dle získaných informací od bankéře Sberbank)

Sberbank, a.s.	
Výše úvěru	1 890 000 Kč
Roční úroková sazba	5,1 p.a.
Celkové zaplacené úroky	255 197 Kč
Správa úvěru	200 Kč
Poplatky za čerpání úvěru	0 Kč
Měsíční splátka	35 753 Kč

Pro tento úvěr je maximální délka rozložení splátek na 25 let. Úvěr je poskytován do maximální výše 25 000 000 Kč, pokud by se jednalo o úvěr do 5 000 000 Kč jako v našem případě není potřeba dokládat za jakým účelem jsou prostředky požadovány. Při úvěru do 3 000 000 Kč není nutnost zajištění.

Poplatky za zpracování a čerpání úvěru jsou v tomto případě nulové. Úvěr vstupuje v platnost v termínu, kdy je úvěr podepsán.

### **Česká spořitelna, a.s.**

Ke vzniku České spořitelny jako akciové společnosti došlo v roce 1992. Její historie na českém území sahá až do roku 1823. V České republice se jedná o nejvíce vyhledávanou bankovní instituci, ke které je momentálně přihlášeno 4 500 000 klientů. Česká spořitelna se zaměřuje především na drobnou klientelu, malé a střední podniky a na obce či města ([www.csas.cz/cs/o-nas/kdo-jsme](http://www.csas.cz/cs/o-nas/kdo-jsme) 2021, [online]).

**Tabulka 13: Nabídka úvěru od České spořitelny**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě informací od bankéře České spořitelny)

Česká spořitelna, a.s.	
Výše úvěru	1 764 000 Kč
Roční úroková sazba	12,5 p.a.
Celkové zaplacené úroky	617 182 Kč
Správa úvěru	300 Kč
Poplatky za čerpání úvěru	500 Kč
Měsíční splátka	39 687 Kč

Úvěr u České spořitelny nám nabízí dobu splácení až na 15 let s možností využití mimořádných splátek. Společnost nám nabízí možnost získání úvěru do 2 700 000 Kč bez zajištění a v případě zástavy nemovitosti až do výše 10 000 000 Kč. Pro získání úvěru je nezbytné posouzení a vyhodnocení žádosti o úvěr včetně příslibu, cena za tyto služby je rovna 0,6 % z výše úvěru

**Komerční banka, a.s.**

Třetí nabídku nabízí společnost, která na českém trhu působí již od roku 1990, z většiny vlastněná francouzskou finanční skupinou Société Générale. V roce 1992 došlo k její přeměně na akciovou společnost V České republice má přes 2 300 000 klientů, což ji řadí jako 3. největší banku na našem území. Společnost se zaměřuje především na drobnější klientelu, tak na velké společnosti ([www.kb.cz/cs/obance/vse-o-kb/kb-historie](http://www.kb.cz/cs/obance/vse-o-kb/kb-historie), 2021 [online]).

**Tabulka 14: Úvěr od společnosti KB**

Zdroj: vlastní z pracování dle získaných informací od bankéře Komerční banky)

Komerční banka, a.s.	
Výše úvěru	2 520 000 Kč
Roční úroková sazba	6,3 p.a.
Celkové zaplacené úroky	424258 Kč
Správa úvěru	600 Kč
Poplatky za čerpání úvěru	500 Kč
Měsíční splátka	49 071 Kč

Maximální možná výše poskytnutého úvěru je 5 000 000 Kč, úvěr lze splácet od 1 do 7 let. Jsou zde umožněny mimořádné splátky a předčasné splacení zdarma. V případě tohoto úvěru není potřeba do 5 000 000 Kč udávat účel, ani nic vkládat do zástavy.

#### **Československá obchodní banka, a.s.**

ČSOB a.s. na českém trhu figuruje jako univerzální banka. V roce 1964 došlo k jejímu založení státem jako instituce pro poskytování služeb v oblasti financování zahraničního obchodu a volnoměnových operací. V roce 1999 došlo k její privatizaci belgickou KBC Bank, která patří pod nadnárodní bankopojišťovací KBC Group. V České republice se jedná o druhou největší společnost, co se klientely týče, která tu čítá přes 4 230 000 klientů. ČSOB poskytuje širokou škálu svých služeb jak fyzickým osobám, tak všem podnikům různých velikostí, ale také korporátním a institucionálním klientům ([www.csob.cz/portal/csob/o-csob-a-skupine](http://www.csob.cz/portal/csob/o-csob-a-skupine), 2021 [online]).

**Tabulka 15: Úvěr od společnosti ČSOB**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě informací od bankéře ČSOB)

Československá obchodní banka, a.s.	
Výše úvěru	2 016 000 Kč
Roční úroková sazba	6,9 p.a.
Celkové zaplacené úroky	373 450 Kč
Správa úvěru	500 Kč
Poplatky za čerpání úvěru	300 Kč
Měsíční splátka	39 824 Kč

Banka nabízí úvěr ve výši 2 016 000 Kč, podmínkou je mít k dispozici 20 % vlastních prostředků z celkové ceny nákladů. Maximální výše úvěru jsou 4 000 000 Kč, ČSOB nevyžaduje dokládat účel za jakým záměrem bude úvěr čerpán.

**3.4.1 Financování formou leasingu**

V praxi rozdělujeme na dva druhy leasingu Finanční leasing, který funguje na principu dlouhodobého pronájmu s následným odkupem najaté věci za zůstatkovou cenu. Operativní leasing je velice podobný finančnímu s hlavním rozdílem, že po skončení pronájmu se předmět neodkupuje.

Společnost obdržela nabídky od 3 leasingových společností a má možnost si vybrat mezi leasingem finančním a operativním. Společnost se rozhodla využít u všech nabídek finanční leasing.

Předmět finančního leasingu spadá do 3. odpisové skupiny, a bude tak pro něj zvolená odpisovaná doba 114 měsíců.

**Tabulka 16: Nabídka leasingu od společnosti MONETA**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě informací pracovníka Monety)

MONETA Leasing, s.r.o.	
Výše úvěru	2 520 000 Kč
Výše akontace	20 %
Měsíční splátka	21 693 Kč
Cena akontace	504 000 Kč
Koeficient navýšení	1,18
Leasingová cena	2 973 590 Kč

V případě této nabídky je nutná akontace ve výši 20 %, která je na začátku leasingu. Koeficient navýšení představuje hodnotu nákladů spojené s leasingem, o které je navýšena pořizovací cena a jakou společnost celkem za leasing zaplatí. V tomto případě přeplatí pořizovací cenu o 453 590 Kč.

**Tabulka 17: Nabídka leasingu od ČSOB**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě informací pracovníka ČSOB)

Československá obchodní banka Leasing, a.s.	
Výše úvěru	2 520 000 Kč
Výše akontace	30 %
Měsíční splátka	20 557 Kč
Cena akontace	756 000 Kč
Koeficient navýšení	1,23
Leasingová cena	3 099 540 Kč

Společnost ČSOB Leasing, a.s. nabízí finanční leasing s koeficientem navýšení o 1,23, který výrazně zvýší celkovou cenu leasingu. I zde je nezbytná akontace ve výši 30 % z pořizovací ceny majetku

**Tabulka 18: Nabídka leasingu od KB**

(Zdroj: vlastní zpracování na základě informací pracovníka Komerční banky)

Komerční banka, a.s.	
Výše úvěru	2 520 000 Kč
Výše akontace	0 %
Měsíční splátka	27 852 Kč
Cena akontace	0 Kč
Koeficient navýšení	1,26
Leasingová cena	3 175 185 Kč

Poslední nabídka je od KB, která nevyžaduje žádnou akontaci, ovšem oproti ostatním má nejvyšší koeficient navýšení, který výrazně zvyšuje leasingovou cenu.

**Tabulka 19: Porovnání jednotlivých leasingů**

(Zdroj: vlastní zpracování)

Položky	Moneta Leasing, s.r.o.	ČSOB Leasing, a.s.	KB, a.s.
Výše akontace	20 %	30 %	0 %
Cena akontace	504 000 Kč	756 000 Kč	0 Kč
Měsíční splátka	21 693 Kč	20 557 Kč	27 852 Kč
Koeficient navýšení	1,18	1,23	1,26
Leasingová cena	2 973 590 Kč	3 099 540 Kč	3 175 185 Kč

Na základě porovnání jednotlivých nabídek se můžeme rozhodnout pro tu nejvýhodnější. Z mého pohledu jsou to nabídky od Moneta Leasing, s.r.o. a od KB, a.s. Jedním z kritérií pro výběr té nejvhodnější nabídky může být celková cena zaplacená za leasing, kdy od Monety zaplatíme 2 973 590 Kč a od KB 3 175 185 Kč, což je rozdíl přes 200 000 Kč, ale je nutné si také uvědomit, že leasing od KB nevyžaduje žádnou akontaci proti Monetě, kde to je 20 %. Osobně bych se rozhodl pro variantu od KB, kde sice v horizontu skoro 10 let zaplatíme o 200 000 tisíc víc, ale firma ušetří vlastní prostředky, které může využít pro jiné investice.

### **3.4.2 Využití dotací**

V letošním roce začalo nové dotační období, které potrvá od roku 2021 do roku 2027 a je tak možné využít dotačních programů Evropské unie. Pro letošní rok je největší poměrová část vyčleněna pro dopravu a pro integrovaný regionální operační program. Investice naší společnosti spadá do operačního programu, technologie a aplikace pro konkurenceschopnost. Ta je ale vyčleněna především na výzkum a vývoj pro malé a střední podniky. Z tohoto vyplývá, že naše společnost tato kritéria nesplňuje a není tak možné využít dotačního programu (Dotaceeu.cz) [ONLINE]

### **3.5 Shrnutí nabídek a návrh řešení**

S ohledem na uplynulé období v koronavirové krizi, která výrazně ovlivnila ekonomické fungování celé společnosti, byly investiční strategie spíše konzervativní. V momentální situaci Česká národní banka drží úrokové sazby na nízkých hodnotách, což by mělo vyvolat poptávku po úvěrech. Čím jsou úrokové sazby ČNB vyšší, vznikají podnikům dražší úvěry na investice a provoz.

S ohledem na velikost společnosti je velice nepravděpodobné, že by došlo k investici ze strany investora. Příchodem soukromého investora by došlo k navýšení základního kapitálu, který je 5 140 000 000 Kč. To což pro společnost znamená, že by jako nový investor musel přijít opravdu velký investor nebo uskupení investorů s dostatečně velkými prostředky. Příchod nového investora s dostatečně velkým kapitálem by měl dopad i na fungování celé společnosti, protože by mu připadla rozhodovací práva, a to by mohlo změnit směr společnosti, kterým se udává. Proto je pravděpodobnost příchod nového soukromého investora opravdu malá. Tuto variantu bych společnosti nedoporučoval.

Další možnost, která se společnosti nabízí, je financování projektu z vlastních zdrojů. Využití vlastních zdrojů sebou nese dopad na likviditu, která by se společnosti zhoršila, ovšem při zohlednění velikosti firmy je silně pravděpodobné, že by se tato investice promítla do likvidity jen minimálně. Navíc by firma ušetřila na zaplacených úrocích z úvěru, proto bych o této možnosti určitě uvažoval. S nízkými úrokovými sazbami je vhodné uvažovat nad využitím cizích zdrojů, tím přichází možnost využít k financování bankovní úvěry.

První nabídka pro financování úvěrem je od Sberbank CZ, a.s. Hodnoty a informace jsou získané po komunikaci s bankéřem Sberbank.

V případě nabídky od Sberbank se jedná střednědobý úvěr na 5 let. Bankou je požadováno doložit 25 % vlastních prostředků z celkových nákladů na projekt což je 630 000 Kč. Zbylou část, která je rovna 1 890 000 Kč nám poskytne banka za úrok 4,12 p.a. Tento úvěr nabízí výhodné smluvní podmínky, je zde poměrně nízká úroková sazba a náklady na zaplacené úroky se vyšplhají na 204 580 Kč. Měsíční poplatky za správu úvěru jsou 200 Kč a poplatky za čerpání úvěru jsou nulové.

Další úvěrová nabídka je od společnosti Česká spořitelna, a.s., která nám nabízí také 5 letý úvěr, zde ovšem požadují doložit vlastní finanční prostředky ve výši 30 %, tato hodnota odpovídá 756 000 Kč a je nám tak nabízen úvěr na 1 764 000 Kč s roční úrokovou sazbou 12,5 % p.a. Součástí jsou měsíční poplatky za správu úvěru ve výši 300 Kč a poplatky za čerpání 500 Kč, kromě těchto poplatků je nutné ještě zaplatit za vyhodnocení a posouzení včetně příslibu úvěru tato hodnota odpovídá 0,6 % z úvěru a v našem případě se jedná o částku 10 584 Kč. Společnost v rámci tohoto úvěru zaplatí 617 182 Kč. Tento úvěr je oproti úvěru od společnosti Sberbank výrazně dražší, proto bych o jeho využití určitě neuvažoval.

Třetí bankovní nabídka je od společnosti Komerční banka, a.s., v tomto případě není potřeba se na financování žádným způsobem podílet, protože banka nabízí úvěr v plné výši. Roční úroková sazba v tomto případě je 6,3 p.a. Zaplacené úroky jsou 424 258 Kč. Poplatky za správu úvěru jsou 600 Kč a poplatky za čerpání 500 Kč. O podepsání toho úvěru by se dalo uvažovat, úroková sazba je přijatelná, není zde nutnost vkládat žádnou procentuální část z celkové sumy. Proto bych i tento úvěr doporučil.

Poslední nabídkou je úvěr od Československé obchodní banky, a.s., zde je nutnost mít k dispozici 20 % z celkových nákladů, tato část odpovídá 504 000 Kč, zbytek bude úvěrován od společnosti za úrok 6,9 % p.a., úrokové náklady spojené s tímto úvěrem jsou ve výši 373 450 Kč a poplatky za správu a čerpání jsou ve výši 500 Kč a 300 Kč

Další z možností, jak financovat vybraný projekt, je formou leasingu. Byly navrženy 3 nabídky od 3 společností. Jednotlivé nabídky byly mezi sebou porovnány a vybrána ta nejvýhodnější od Komerční banky, a.s. Přestože celková



cena leasingu byla nejvyšší s rozdílem přes 200 000 Kč. Jedná se o leasing na dobu necelých 10 let bez akontace. Peníze, které ušetří na akontaci může, okamžitě využít pro jiné aktivity, ať už další investice nebo snižování závazků.

Poslední možností je využití dotací z fondů Evropské unie, která nabízí od letošního roku nové operační programy. Ale jak jsem již zmiňoval výše, naše firma ani projekt nesplňuje podmínky pro zapojení pro žadatele o dotace.

Ovšem pokud by se rozhodla investovat do vývoje a výzkumu alternativních zdrojů paliv, je možné se do výběrového řízení OP doprava zapojit, který pro nové období dostal největší poměr dotací.

Osobně bych doporučil financování formou úvěru, jedná se o střednědobý úvěr se splatností 5 let oproti leasingu, který je na necelých 10 let, tudíž firma nebude dlouhodobě zatížena tímto závazkem. Důležitý aspekt je ten, že při úvěru se společnost stává okamžitě vlastníkem majetku a může s ním nakládat podle jejího nejlepšího uvážení. Pokud by se firma rozhodla pro leasing, bude po celou dobu majetek ve vlastnictví leasingové společnosti a k převedení dojde až po uplynutí leasingu.

## ZÁVĚR

Primárním cílem bakalářské práce bylo vybrat vhodnou variantu financování projektu pro vybranou společnost. Vybraný projekt byl na nákup nové multimediální veletržní expozice.

Cíle bylo dosaženo za pomoci navrženým řešením formou střednědobého investičního úvěru od společnosti Sberbank CZ, a.s. ve výši 1 890 000 Kč. Tento úvěr byl vybrán na základě výhodných nabídnutých podmínek s úrokovou sazbou 5,1 % p.a. s podmínkou doložení vlastních prostředků ve výši 25 % z celkových 2 520 000 Kč. Bude tak využito jak cizích zdrojů ve výši 1 890 000 Kč, tak vlastních zdrojů ve výši 630 000 Kč.

Využití vlastních zdrojů bude mít minimální dopad na likviditu společnosti a v poměru jak vysoké jsou závazky společnosti, nebude výrazně zvýšena zadluženost, tak aby to ohrozilo její fungování. Rozhodnutí pro tuto variantu vychází z porovnání s ostatními nabízenými možnostmi financování.

Je nezbytné, aby společnost využívala pro svá investiční rozhodnutí finanční analýzu, která podává skutečný obraz její finanční situace. Získané informace mohou být rozhodující jak pro vedení společnosti, tak pro potencionální investory nebo bankovní instituce.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

KALOUDA, František. Finanční řízení podniku. 2., rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2011. ISBN isbn978-80-7380-315-5.

KALOUDA, František. Finanční řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN isbn978-80-7380-756-6.

ČIŽINSKÁ, Romana. Základy finančního řízení podniku. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN isbn978-80-271-0194-8.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. Finanční management. Vyd. 2. Brno: Zdeněk Novotný, 2003. ISBN isbn80-214-2487-7.

ZINECKER, Marek. Základy financí podniku. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3704-3.

VALACH, Josef. Finanční řízení podniku. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN isbn80-86119-21-1.

REJNUŠ, Oldřich. Finanční trhy. 3., rozš. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2011. Ekonomie (Key Publishing). ISBN isbn978-80-7418-128-3.

ŠEVČÍK, Aleš. Bankovníctví I: distanční studijní opora. Brno: Masarykova univerzita v Brně, Ekonomicko-správní fakulta, 2005. ISBN isbn80-210-3649-4.

HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ. Finance podniku. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. ISBN isbn978-80-7357-492-5.

RAJCHLOVÁ, Jaroslava. Rizikový kapitál - možnost financování podniků: Venture capital - possibility of financing of companies. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016. ISBN isbn978-80-7509-390-5.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. Efektivní financování rozvoje podnikání. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-1835-4.

SYNEK, Miloslav. Manažerská ekonomika. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN isbn978-80-247-3494-1.

VALACH, Josef. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN isbn80-86929-01-9.

JINDROVÁ, Blanka. Leasing - praktický průvodce. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2001. Účetnictví a daně (Grada). ISBN isbn80-247-0036-0.

VALACH, Josef. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 3., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN isbn-978-80-86929-71-2.

SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. Strategická analýza. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006. C.H. Beck pro praxi. ISBN isbn80-7179-367-1.

KOVÁŘ, František. Strategický management. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008. ISBN isbn978-80-86730-33-2.

DEDOUCHOVÁ, Marcela. Strategie podniku. Praha: C.H. Beck, 2001. C.H. Beck pro praxi. ISBN isbn80-7179-603-4.

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. Brno: Computer Press, 2010. ISBN isbn978-80-251-2621-9.

KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. Praha: Grada, 2010. Prosperita firmy. ISBN isbn978-80-247-3349-4.

KOTLER, Philip a Kevin Lane KELLER. Marketing management. [4. vyd.]. Přeložil Tomáš JUPPA, přeložil Martin MACHEK. Praha: Grada, 2013. ISBN isbn978-80-247-4150-5.

WÖHE, Günter a Eva KISLINGEROVÁ. Úvod do podnikového hospodářství. 2., přeprac. a dopl. vyd. Přeložil Zuzana MAŇASOVÁ. V Praze: C.H. Beck, 2007. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN isbn978-80-7179-897-2.

Predběžný odhad HDP - 4. čtvrtletí 2020 | ČSÚ. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/cr/predbezny-odhad-hdp-4-ctvrtleti-2020>

KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Miloš DRDLA. *Strategické řízení firemních informací: teorie pro praxi*. Praha: C.H. Beck, 2003. C.H. Beck pro praxi. ISBN isbn80-7179-730-8.

EU ustoupila, emisní norma Euro 7 má být ale stále na hranici technicky možného - Novinky.cz. Novinky.cz – nejčtenější zprávy na českém internetu [online]. Copyright © 2003 [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/auto/clanek/eu-ustoupila-emisni-norma-euro-7-ma-byt-ale-stale-na-hranici-technicky-mozneho-40357185>

Co může nová norma EURO 6D přinést nezávislým servisům? - MotoFocus.cz. MotoFocus.cz - Portál pro autoservisy, mechaniky a profesionály aftermarketu s náhradními díly [online]. Copyright © 2021 MotoFocus.cz [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: <https://motofocus.cz/legislativa/63932,co-muze-nova-norma-euro-6d-prinest-nezavislym-servisum>

Toyota Motor Manufacturing Czech Republic s.r.o.. *Toyota Motor Manufacturing Czech Republic s.r.o.* [online]. Copyright © TMM CZ 2021 [cit. 23.05.2021]. Dostupné z: <https://www.toyotacz.com/>

Sberbank CZ | Firemní FÉR úvěr. Document Moved [online]. Dostupné z: <https://www.sberbank.cz/cs-cz/podnikatele-a-firmy/uvery/firemni-fer-uver>

Historie společnosti KB | Komerční banka. *Object moved* [online]. Copyright © 2021 [cit. 23.05.2021]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/vse-o-kb/kb-historie>

O České spořitelně | Česká spořitelna. *301 Moved Permanently* [online]. Copyright © 2021 Česká spořitelna, a. s. [cit. 23.05.2021]. Dostupné z: <https://www.csas.cz/cs/o-nas/kdo-jsme>

## SEZNAM TABULEK

<b>Tabulka 1: Porovnání prioritních a kmenových akcií .....</b>	<b>18</b>
<b>Tabulka 2: Porovnání prodeje značek v české republice .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabulka 3: Horizontální analýza aktiv .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabulka 4: Horizontální analýza pasiv .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabulka 5: Vertikální analýza aktiv .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabulka 6: Vertikální analýza pasiv .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabulka 7: Porovnání ukazatelů rentability ve sledovaných letech.....</b>	<b>42</b>
<b>Tabulka 8: Porovnání ukazatelů likvidity ve sledovaném období .....</b>	<b>42</b>
<b>Tabulka 9: Porovnání ukazatelů aktivity v jednotlivých letech .....</b>	<b>43</b>
<b>Tabulka 10: Porovnání ukazatelů zadluženosti ve sledovaném období.....</b>	<b>44</b>
<b>Tabulka 11: SWOT analýza.....</b>	<b>44</b>
<b>Tabulka 12: Nabídka úvěru od Sberbank .....</b>	<b>49</b>
<b>Tabulka 13: Nabídka úvěru od České spořitelny .....</b>	<b>50</b>
<b>Tabulka 14: Úvěr od společnosti KB.....</b>	<b>51</b>
<b>Tabulka 15: Úvěr od společnosti ČSOB .....</b>	<b>52</b>
<b>Tabulka 16: Nabídka leasingu od společnosti MONETA .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabulka 17: Nabídka leasingu od ČSOB.....</b>	<b>53</b>
<b>Tabulka 18: Nabídka leasingu od KB .....</b>	<b>54</b>
<b>Tabulka 19: Porovnání jednotlivých leasingů.....</b>	<b>54</b>

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Podnik jako stroj na peníze .....	13
Obrázek 2: Porterův model pěti sil .....	27
Obrázek 3: SWOT analýza .....	29

## SEZNAM PŘÍLOH

<b>Příloha 1: Rozvaha 2017 - Aktiva.....</b>	<b>65</b>
<b>Příloha 2: Rozvaha 2017 - Pasiva .....</b>	<b>65</b>
<b>Příloha 3: Rozvaha 2018 - Aktiva.....</b>	<b>66</b>
<b>Příloha 4: Rozvaha 2018 - Pasiva .....</b>	<b>66</b>
<b>Příloha 5: Rozvaha 2019 - Aktiva.....</b>	<b>67</b>
<b>Příloha 6: Rozvaha 2019 - Pasiva .....</b>	<b>67</b>
<b>Příloha 7: Výkaz zisků a ztrát 2017 .....</b>	<b>68</b>
<b>Příloha 8: Výkaz zisků a ztrát 2018 .....</b>	<b>69</b>
<b>Příloha 9: Výkaz zisků a ztrát 2019 .....</b>	<b>70</b>



Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
Předmět podnikání: výroba osobních vozidel  
Rozvahový den: 31. prosince 2017  
Datum sestavení účetní uzávěrky: 28. března 2018

## ROZVAHA

(v celých tisících Kč)

označ.	AKTIVA	31.12.2017		31.12.2016	
		Brutto	Korekce	Netto	Netto
a	b	1	2	3	4
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>31 266 426</b>	<b>-18 066 052</b>	<b>13 200 374</b>	<b>13 598 267</b>
<b>A.</b>	<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>25 110 939</b>	<b>-18 004 231</b>	<b>7 106 708</b>	<b>8 096 889</b>
<b>A. I.</b>	<b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>	<b>1 125 728</b>	<b>-788 831</b>	<b>336 897</b>	<b>358 891</b>
B. I. 1.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	530 823	-274 398	256 425	330 702
B. I. 2.	Ocenitelná práva	539 815	-513 232	26 583	25 523
B. I. 2. 1.	Software	539 753	-513 170	26 583	25 523
B. I. 2. 2.	Ostatní ocenitelná práva	62	-62	0	0
B. I. 4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	1 201	-1 201	0	0
B. I. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	53 889	0	53 889	2 666
B. I. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	53 889	0	53 889	2 666
<b>A. II.</b>	<b>Dlouhodobý hmotný majetek</b>	<b>23 985 211</b>	<b>-17 215 400</b>	<b>6 769 811</b>	<b>7 737 998</b>
B. II. 1.	Pozemky a stavby	4 204 496	-2 092 515	2 111 981	2 257 894
B. II. 1. 1.	Pozemky	305 701	0	305 701	305 701
B. II. 1. 2.	Stavby	3 898 795	-2 092 515	1 806 280	1 952 193
B. II. 2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	19 591 521	-15 119 137	4 472 384	5 331 406
B. II. 4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	4 536	-3 748	788	992
B. II. 4. 3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	4 536	-3 748	788	992
B. II. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	184 658	0	184 658	147 706
B. II. 5. 1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	38 974	0	38 974	9 596
B. II. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	145 684	0	145 684	138 110
<b>C.</b>	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>5 366 152</b>	<b>-61 821</b>	<b>5 324 331</b>	<b>4 488 081</b>
<b>C. I.</b>	<b>Zásoby</b>	<b>482 807</b>	<b>-60 557</b>	<b>422 250</b>	<b>486 787</b>
C. I. 1.	Materiál	431 574	-60 557	371 017	435 112
C. I. 2.	Nedokončená výroba a polotovary	51 233	0	51 233	51 675
<b>C. II.</b>	<b>Pohledávky</b>	<b>3 061 808</b>	<b>-1 264</b>	<b>3 060 544</b>	<b>2 321 852</b>
C. II. 2.	Krátkodobé pohledávky	3 061 808	-1 264	3 060 544	2 321 852
C. II. 2. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	2 769 332	-1 264	2 768 068	2 209 159
C. II. 2. 2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládaná osoba	8	0	8	8
C. II. 2. 4.	Pohledávky - ostatní	292 468	0	292 468	112 685
C. II. 2. 4. 3.	Stát - daňové pohledávky	14 446	0	14 446	31 702
C. II. 2. 4. 4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	36 720	0	36 720	38 746
C. II. 2. 4. 5.	Dohadné účty aktivní	230 538	0	230 538	40 322
C. II. 2. 4. 6.	Jiné pohledávky	10 764	0	10 764	1 915
<b>C. IV.</b>	<b>Peněžní prostředky</b>	<b>1 841 537</b>	<b>0</b>	<b>1 841 537</b>	<b>1 679 442</b>
C. IV. 1.	Peněžní prostředky v pokladně	304	0	304	225
C. IV. 2.	Peněžní prostředky na účtech	1 841 233	0	1 841 233	1 679 217
<b>D.</b>	<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>769 335</b>	<b>0</b>	<b>769 335</b>	<b>1 013 297</b>
D. 1.	Náklady příštích období	195 582	0	195 582	267 113
D. 2.	Komplexní náklady příštích období	573 753	0	573 753	746 184

### Příloha 1: Rozvaha 2017 - Aktiva

označ.	PASIVA	31.12.2017	31.12.2016
a	b	5	6
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>13 200 374</b>	<b>13 598 267</b>
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>5 873 931</b>	<b>6 296 889</b>
<b>A. I.</b>	<b>Základní kapitál</b>	<b>5 140 000</b>	<b>5 140 000</b>
A. I. 1.	Základní kapitál	5 140 000	5 140 000
<b>A. III.</b>	<b>Fondy ze zisku</b>	<b>478 674</b>	<b>463 101</b>
A. III. 1.	Ostatní rezervní fondy	478 674	463 101
<b>A. IV.</b>	<b>Výsledek hospodaření minulých let (+/-)</b>	<b>0</b>	<b>382 326</b>
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	0	382 326
<b>A. V.</b>	<b>Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)</b>	<b>255 257</b>	<b>311 462</b>
<b>B. + C.</b>	<b>Cizí zdroje</b>	<b>7 326 443</b>	<b>7 301 378</b>
<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>	<b>148 498</b>	<b>21 439</b>
B. 2.	Rezerva na daň z příjmů	102 000	0
B. 4.	Ostatní rezervy	46 498	21 439
<b>C.</b>	<b>Závazky</b>	<b>7 177 945</b>	<b>7 279 939</b>
<b>C. I.</b>	<b>Dlouhodobé závazky</b>	<b>244 238</b>	<b>262 045</b>
C. I. 8.	Odložený daňový závazek	244 238	262 045
<b>C. II.</b>	<b>Krátkodobé závazky</b>	<b>6 933 707</b>	<b>7 017 894</b>
C. II. 4.	Závazky z obchodních vztahů	5 521 061	5 661 255
C. II. 8.	Závazky ostatní	1 412 646	1 356 639
C. II. 8. 3.	Závazky k zaměstnancům	57 674	56 307
C. II. 8. 4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	37 650	36 035
C. II. 8. 5.	Stát - daňové závazky a dotace	270 111	196 539
C. II. 8. 6.	Dohadné účty pasivní	1 047 124	1 067 699
C. II. 8. 7.	Jiné závazky	87	59

### Příloha 2: Rozvaha 2017 - Pasiva

Firma: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.	
Identifikační číslo: 265 13 528	
Právní forma: Společnost s ručením omezeným	
Předmět podnikání: výroba osobních vozidel	
Rozvahový den: 31. prosince 2018	
Datum sestavení účetní závěrky: 29. března 2019	
<b>ROZVAHA</b> (v celých tisících Kč)	

označ.	AKTIVA	řád.	31.12.2018				31.12.2017
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4	
a	b	c					
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>081</b>	<b>33 661 644</b>	<b>-19 225 874</b>	<b>14 435 770</b>	<b>13 200 374</b>	
<b>A.</b>	<b>Stálá aktiva</b>	<b>083</b>	<b>25 181 716</b>	<b>-19 152 722</b>	<b>6 028 994</b>	<b>7 106 708</b>	
<b>A. I.</b>	<b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>	<b>084</b>	<b>1 159 565</b>	<b>-878 869</b>	<b>280 696</b>	<b>336 897</b>	
A. I. 1.	Nehmotné výsledky vývoje	085	605 370	-352 751	252 619	256 425	
A. I. 2.	Ocenitelné práva	006	545 668	-524 917	20 751	26 583	
A. I. 2. 1.	Software	007	545 606	-524 855	20 751	26 583	
A. I. 2. 2.	Ostatní ocenitelná práva	008	62	-62	0	0	
A. I. 4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	010	1 201	-1 201	0	0	
A. I. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	7 326	0	7 326	53 889	
A. I. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	013	7 326	0	7 326	53 889	
<b>A. II.</b>	<b>Dlouhodobý hmotný majetek</b>	<b>014</b>	<b>24 022 151</b>	<b>-18 273 853</b>	<b>5 748 298</b>	<b>6 769 811</b>	
A. II. 1.	Pozemky a stavby	015	4 208 056	-2 262 251	1 945 805	2 111 981	
A. II. 1. 1.	Pozemky	016	305 701	0	305 701	305 701	
A. II. 1. 2.	Stavby	017	3 902 355	-2 262 251	1 640 104	1 806 280	
A. II. 2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	018	19 706 931	-16 007 658	3 699 273	4 472 384	
A. II. 4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	020	4 536	-3 944	592	788	
A. II. 4. 3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	023	4 536	-3 944	592	788	
A. II. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	024	102 628	0	102 628	184 658	
A. II. 5. 1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	025	22 922	0	22 922	38 974	
A. II. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	026	79 706	0	79 706	145 684	
<b>C.</b>	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>037</b>	<b>7 795 516</b>	<b>-73 152</b>	<b>7 722 364</b>	<b>5 324 331</b>	
<b>C. I.</b>	<b>Zásoby</b>	<b>038</b>	<b>479 034</b>	<b>-69 547</b>	<b>409 487</b>	<b>422 250</b>	
C. I. 1.	Material	039	426 157	-69 547	356 610	371 017	
C. I. 2.	Nedokončená výroba a polotovary	040	52 877	0	52 877	51 233	
<b>C. II.</b>	<b>Pohledávky</b>	<b>046</b>	<b>3 251 905</b>	<b>-3 605</b>	<b>3 248 300</b>	<b>3 060 544</b>	
C. II. 2.	Krátkodobé pohledávky	057	3 251 905	-3 605	3 248 300	3 060 544	
C. II. 2. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	058	3 185 269	-3 605	3 181 664	2 768 066	
C. II. 2. 2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládaná osoba	059	6	0	6	0	
C. II. 2. 4.	Pohledávky - ostatní	061	66 628	0	66 628	292 468	
C. II. 2. 4. 3.	Stát - daňové pohledávky	064	13 428	0	13 428	14 446	
C. II. 2. 4. 4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	065	28 481	0	28 481	36 720	
C. II. 2. 4. 5.	Dohadné účty aktivní	066	23 287	0	23 287	230 538	
C. II. 2. 4. 6.	Jiné pohledávky	067	1 432	0	1 432	10 764	
<b>C. IV.</b>	<b>Peněžní prostředky</b>	<b>075</b>	<b>4 064 577</b>	<b>0</b>	<b>4 064 577</b>	<b>1 841 537</b>	
C. IV. 1.	Peněžní prostředky v pokladně	076	268	0	268	304	
C. IV. 2.	Peněžní prostředky na účtech	077	4 064 309	0	4 064 309	1 841 233	
<b>D.</b>	<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>078</b>	<b>884 412</b>	<b>0</b>	<b>884 412</b>	<b>769 335</b>	
D. 1.	Úplňovací přílohy období	079	194 944	0	194 944	195 582	
D. 2.	Kompletní náklady příslušného období	080	489 468	0	489 468	573 753	

### Příloha 3: Rozvaha 2018 - Aktiva

označ.	PASIVA	řád.	31.12.2018	31.12.2017
			5	6
a	b	c		
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>082</b>	<b>14 435 770</b>	<b>13 200 374</b>
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>083</b>	<b>5 924 823</b>	<b>5 873 931</b>
<b>A. I.</b>	<b>Základní kapitál</b>	<b>084</b>	<b>5 140 000</b>	<b>5 140 000</b>
A. I. 1.	Základní kapitál	085	5 140 000	5 140 000
<b>A. III.</b>	<b>Fondy ze zisku</b>	<b>096</b>	<b>491 437</b>	<b>478 674</b>
A. III. 1.	Ostatní rezervní fondy	097	491 437	478 674
<b>A. V.</b>	<b>Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)</b>	<b>102</b>	<b>293 386</b>	<b>255 257</b>
<b>B. + C.</b>	<b>Cizí zdroje</b>	<b>104</b>	<b>8 510 947</b>	<b>7 326 443</b>
<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>	<b>105</b>	<b>117 894</b>	<b>148 498</b>
B. 2.	Rezerva na daň z příjmů	107	68 477	102 000
B. 4.	Ostatní rezervy	109	49 417	46 498
<b>C.</b>	<b>Závazky</b>	<b>110</b>	<b>8 393 053</b>	<b>7 177 945</b>
<b>C. I.</b>	<b>Dlouhodobé závazky</b>	<b>111</b>	<b>187 697</b>	<b>244 238</b>
C. I. 8.	Odloužené daňové závazek	121	187 697	244 238
<b>C. II.</b>	<b>Krátkodobé závazky</b>	<b>126</b>	<b>8 205 356</b>	<b>6 933 707</b>
C. II. 4.	Závazky z obchodních vztahů	132	6 578 234	5 521 061
C. II. 8.	Závazky ostatní	136	1 627 122	1 412 646
C. II. 8. 3.	Závazky k zaměstnancům	139	62 322	57 674
C. II. 8. 4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	140	40 191	37 650
C. II. 8. 5.	Stát - daňové závazky a dotace	141	318 344	270 111
C. II. 8. 6.	Dohadné účty pasivní	142	1 206 256	1 047 124
C. II. 8. 7.	Jiné závazky	143	9	87

### Příloha 4: Rozvaha 2018 - Pasiva



Firma: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.  
 Identifikační číslo: 265 13 528  
 Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
 Předmět podnikání: výroba osobních vozidel  
 Rozvahový den: 31. prosince 2019  
 Datum sestavení účetní závěrky: 31. března 2020

## ROZVAHA

(v celých tisících Kč)

označ.	AKTIVA	řád.	31.12.2019			31.12.2018
			Brutto	Korekce	Netto	Netto
a	b	c	1	2	3	4
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>001</b>	<b>33 807 004</b>	<b>-20 439 195</b>	<b>13 367 809</b>	<b>14 435 770</b>
<b>B.</b>	<b>Stálá aktiva</b>	<b>003</b>	<b>25 330 582</b>	<b>-20 353 386</b>	<b>4 977 196</b>	<b>6 028 994</b>
<b>B. I.</b>	<b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>	<b>004</b>	<b>1 178 063</b>	<b>-978 540</b>	<b>199 523</b>	<b>280 696</b>
B. I. 1.	Nehmotné výsledky vývoje	005	616 489	-440 343	176 146	252 619
B. I. 2.	Ocenitelná práva	006	554 884	-536 996	17 888	20 751
B. I. 2. 1.	Software	007	554 822	-536 934	17 888	20 751
B. I. 2. 2.	Ostatní ocenitelná práva	008	62	-62	0	0
B. I. 4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	010	1 201	-1 201	0	0
B. I. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	5 489	0	5 489	7 326
B. I. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	013	5 489	0	5 489	7 326
<b>B. II.</b>	<b>Dlouhodobý hmotný majetek</b>	<b>014</b>	<b>24 152 519</b>	<b>-19 374 846</b>	<b>4 777 673</b>	<b>5 748 298</b>
B. II. 1.	Pozemky a stavby	015	4 210 638	-2 431 409	1 779 229	1 945 805
B. II. 1. 1.	Pozemky	016	305 701	0	305 701	305 701
B. II. 1. 2.	Stavby	017	3 904 937	-2 431 409	1 473 528	1 640 104
B. II. 2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	018	19 827 808	-16 939 297	2 888 511	3 699 273
B. II. 4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	020	4 536	-4 140	396	592
B. II. 4. 3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	023	4 536	-4 140	396	592
B. II. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	024	109 537	0	109 537	102 628
B. II. 5. 1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	025	1 289	0	1 289	22 922
B. II. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	026	108 248	0	108 248	79 706
<b>C.</b>	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>037</b>	<b>7 991 479</b>	<b>-85 809</b>	<b>7 905 670</b>	<b>7 722 364</b>
<b>C. I.</b>	<b>Zásoby</b>	<b>038</b>	<b>601 702</b>	<b>-83 342</b>	<b>518 360</b>	<b>409 487</b>
C. I. 1.	Materiál	039	481 148	-83 342	397 806	356 610
C. I. 2.	Nedokončená výroba a polotovary	040	411 643	0	411 643	52 877
C. I. 3.	Výrobky a zboží	041	8 911	0	8 911	0
C. I. 3. 1.	Výrobky	042	8 911	0	8 911	0
<b>C. II.</b>	<b>Pohledávky</b>	<b>046</b>	<b>2 303 676</b>	<b>-2 467</b>	<b>2 301 209</b>	<b>3 248 300</b>
C. II. 2.	Krátkodobé pohledávky	057	2 303 676	-2 467	2 301 209	3 248 300
C. II. 2. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	058	2 112 921	-2 467	2 110 454	3 181 664
C. II. 2. 2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	059	0	0	0	8
C. II. 2. 4.	Pohledávky - ostatní	061	190 755	0	190 755	66 628
C. II. 2. 4. 3.	Stát - daňové pohledávky	064	12 347	0	12 347	13 428
C. II. 2. 4. 4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	065	3 061	0	3 061	28 481
C. II. 2. 4. 5.	Dohadné účty aktivní	066	173 722	0	173 722	23 287
C. II. 2. 4. 6.	Jiné pohledávky	067	1 625	0	1 625	1 432
<b>C. IV.</b>	<b>Peněžní prostředky</b>	<b>075</b>	<b>4 786 101</b>	<b>0</b>	<b>4 786 101</b>	<b>4 064 577</b>
C. IV. 1.	Peněžní prostředky v pokladně	076	486	0	486	268
C. IV. 2.	Peněžní prostředky na účtech	077	4 785 615	0	4 785 615	4 064 309
<b>D.</b>	<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>078</b>	<b>484 943</b>	<b>0</b>	<b>484 943</b>	<b>684 412</b>
D. 1.	Náklady příštích období	079	158 631	0	158 631	194 944
D. 2.	Komplexní náklady příštích období	080	326 312	0	326 312	489 468

## Příloha 5: Rozvaha 2019 - Aktiva

označ.	PASIVA	řád.	31.12.2019	31.12.2018
			5	6
a	b	c		
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>082</b>	<b>13 367 809</b>	<b>14 435 770</b>
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>083</b>	<b>5 907 727</b>	<b>5 924 823</b>
<b>A. I.</b>	<b>Základní kapitál</b>	<b>084</b>	<b>5 140 000</b>	<b>5 140 000</b>
A. I. 1.	Základní kapitál	085	5 140 000	5 140 000
<b>A. III.</b>	<b>Fondy ze zisku</b>	<b>096</b>	<b>506 106</b>	<b>491 437</b>
A. III. 1.	Ostatní rezervní fondy	097	506 106	491 437
<b>A. V.</b>	<b>Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)</b>	<b>102</b>	<b>261 621</b>	<b>293 386</b>
<b>B. + C.</b>	<b>Cizí zdroje</b>	<b>104</b>	<b>7 460 082</b>	<b>8 510 947</b>
<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>	<b>105</b>	<b>88 974</b>	<b>117 894</b>
B. 2.	Rezerva na daň z příjmů	107	43 120	68 477
B. 4.	Ostatní rezervy	109	45 854	49 417
<b>C.</b>	<b>Závazky</b>	<b>110</b>	<b>7 371 108</b>	<b>8 393 053</b>
<b>C. I.</b>	<b>Dlouhodobé závazky</b>	<b>111</b>	<b>127 023</b>	<b>187 697</b>
C. I. 8.	Odložený daňový závazek	121	127 023	187 697
<b>C. II.</b>	<b>Krátkodobé závazky</b>	<b>126</b>	<b>7 244 085</b>	<b>8 205 356</b>
C. II. 4.	Závazky z obchodních vztahů	132	5 671 468	6 578 234
C. II. 8.	Závazky ostatní	136	1 572 617	1 627 122
C. II. 8. 3.	Závazky k zaměstnancům	139	70 414	62 322
C. II. 8. 4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	140	44 308	40 191
C. II. 8. 5.	Stát - daňové závazky a dotace	141	214 826	318 344
C. II. 8. 6.	Dohadné účty pasivní	142	1 243 069	1 206 256
C. II. 8. 7.	Jiné závazky	143	0	9

## Příloha 6: Rozvaha 2019 - Pasiva

Firma: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.  
 Identifikační číslo: 265 13 528  
 Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
 Předmět podnikání: výroba osobních vozidel  
 Rozvahový den: 31. prosince 2017  
 Datum sestavení účetní uzávěrky: 28. března 2018

### VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

(v celých tisících Kč)

označ.	TEXT	Skutečnosti v účetním období	
		2017	2016
a	b	1	2
<b>I.</b>	<b>Tržby za prodej výrobků a služeb</b>	<b>36 426 811</b>	<b>41 097 561</b>
<b>A.</b>	<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>33 166 372</b>	<b>37 506 130</b>
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	30 571 681	34 521 319
A. 3.	Služby	2 594 691	2 984 811
<b>B.</b>	<b>Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)</b>	<b>369</b>	<b>6 443</b>
<b>C.</b>	<b>Aktivace (-)</b>	<b>-2 657</b>	<b>-5 120</b>
<b>D.</b>	<b>Osobní náklady</b>	<b>1 609 602</b>	<b>1 580 684</b>
D. 1.	Mzdové náklady	1 057 615	1 036 961
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	551 987	543 723
D. 2. 1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	378 960	370 919
D. 2. 2.	Ostatní náklady	173 027	172 804
<b>E.</b>	<b>Úpravy hodnot v provozní oblasti</b>	<b>1 358 203</b>	<b>1 603 091</b>
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1 360 970	1 601 792
E. 1. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	1 360 970	1 602 762
E. 1. 2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – dočasné	0	-970
E. 2.	Úpravy hodnot zásob	-2 533	523
E. 3.	Úpravy hodnot pohledávek	-234	776
<b>III.</b>	<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>231 904</b>	<b>185 705</b>
III. 1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	7 578	424
III. 2.	Tržby z prodaného materiálu	1 992	1 138
III. 3.	Jiné provozní výnosy	222 334	184 143
<b>F.</b>	<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>233 183</b>	<b>199 940</b>
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	1 726	940
F. 2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	251	3 558
F. 3.	Daně a poplatky v provozní oblasti	4 972	4 531
F. 4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	197 177	162 263
F. 5.	Jiné provozní náklady	29 057	28 648
<b>*</b>	<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>293 643</b>	<b>392 098</b>
<b>VI.</b>	<b>Výnosové úroky a podobné výnosy</b>	<b>48</b>	<b>794</b>
VI. 2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	48	794
<b>VII.</b>	<b>Ostatní finanční výnosy</b>	<b>422 968</b>	<b>77 738</b>
<b>K.</b>	<b>Ostatní finanční náklady</b>	<b>376 405</b>	<b>86 750</b>
<b>*</b>	<b>Finanční výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>46 611</b>	<b>-8 218</b>
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)</b>	<b>340 254</b>	<b>383 880</b>
<b>L.</b>	<b>Daň z příjmů</b>	<b>84 997</b>	<b>72 418</b>
L. 1.	Daň z příjmů splatná	102 803	1 337
L. 2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	-17 806	71 081
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)</b>	<b>255 257</b>	<b>311 462</b>
<b>***</b>	<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>255 257</b>	<b>311 462</b>
	<b>Celý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.</b>	<b>37 081 731</b>	<b>41 361 798</b>

Příloha 7: Výkaz zisků a ztrát 2017

Firma: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.  
 Identifikační číslo: 265 13 528  
 Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
 Předmět podnikání: výroba osobních vozidel  
 Rozvahový den: 31. prosince 2018  
 Datum sestavení účetní závěrky: 29. března 2019

### VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

(v celých tisících Kč)

označ.	TEXT	řád.	Skutečnost v účetním období	
			2018	2017
a	b	c	1	2
<b>I.</b>	<b>Tržby za prodej výrobků a služeb</b>	<b>01</b>	<b>37 914 440</b>	<b>36 426 811</b>
<b>A.</b>	<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>03</b>	<b>34 688 174</b>	<b>33 166 372</b>
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	05	32 072 501	30 571 681
A. 3.	Služby	06	2 615 673	2 594 691
<b>B.</b>	<b>Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)</b>	<b>07</b>	<b>-3 230</b>	<b>369</b>
<b>C.</b>	<b>Aktivace (-)</b>	<b>08</b>	<b>-3 592</b>	<b>-2 657</b>
<b>D.</b>	<b>Osobní náklady</b>	<b>09</b>	<b>1 672 968</b>	<b>1 609 602</b>
D. 1.	Mzdové náklady	10	1 106 897	1 057 615
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	566 071	551 987
D. 2. 1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	394 997	378 960
D. 2. 2.	Ostatní náklady	13	171 074	173 027
<b>E.</b>	<b>Úpravy hodnot v provozní oblasti</b>	<b>14</b>	<b>1 280 556</b>	<b>1 358 203</b>
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	1 269 225	1 360 970
E. 1. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	16	1 269 225	1 360 970
E. 2.	Úpravy hodnot zásob	18	8 990	-2 533
E. 3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	2 341	-234
<b>III.</b>	<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>20</b>	<b>217 759</b>	<b>231 904</b>
III. 1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	7 114	7 578
III. 2.	Tržby z prodaného materiálu	22	1 510	1 992
III. 3.	Jiné provozní výnosy	23	209 135	222 334
<b>F.</b>	<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>24</b>	<b>139 903</b>	<b>233 183</b>
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	922	1 726
F. 2.	Prodáváný materiál	26	265	251
F. 3.	Daně a poplatky v provozní oblasti	27	4 965	4 972
F. 4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	144 675	197 177
F. 5.	Jiné provozní náklady	29	-10 924	29 057
<b>*</b>	<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>30</b>	<b>357 420</b>	<b>293 643</b>
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	39	26	48
VI. 2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	26	48
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	0	46 885
K.	Ostatní finanční náklady	47	3 296	322
<b>*</b>	<b>Finanční výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>48</b>	<b>-3 270</b>	<b>46 611</b>
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)</b>	<b>49</b>	<b>354 150</b>	<b>340 254</b>
<b>L.</b>	<b>Daň z příjmů</b>	<b>50</b>	<b>60 764</b>	<b>84 997</b>
L. 1.	Daň z příjmů splatná	51	117 305	102 803
L. 2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	-56 541	-17 806
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)</b>	<b>53</b>	<b>293 386</b>	<b>255 257</b>
<b>***</b>	<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>55</b>	<b>293 386</b>	<b>255 257</b>
	<b>Čistý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.</b>	<b>56</b>	<b>38 132 225</b>	<b>36 705 648</b>

Příloha 8: Výkaz zisků a ztrát 2018



Firma: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s.r.o.  
 Identifikační číslo: 265 13 528  
 Právní forma: Společnost s ručením omezeným  
 Předmět podnikání: výroba osobních vozidel  
 Rozvahový den: 31. prosince 2019  
 Datum sestavení účetní závěrky: 31. března 2020

### VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

(v celých tisících Kč)

označ.	TEXT	řád.	Skutečnost v účetním období	
			2019	2018
a	b	c	1	2
I.	<b>Tržby z prodeje výrobků a služeb</b>	<b>01</b>	<b>38 612 859</b>	<b>37 914 440</b>
A.	<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>03</b>	<b>35 532 691</b>	<b>34 688 174</b>
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	05	32 584 854	32 072 501
A. 3.	Služby	06	2 947 837	2 615 673
B.	<b>Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)</b>	<b>07</b>	<b>-367 707</b>	<b>-3 230</b>
C.	<b>Aktivace (-)</b>	<b>08</b>	<b>-3 744</b>	<b>-3 592</b>
D.	<b>Osobní náklady</b>	<b>09</b>	<b>1 786 830</b>	<b>1 672 968</b>
D. 1.	Mzdové náklady	10	1 193 594	1 106 897
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	593 236	566 071
D. 2. 1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	423 983	394 997
D. 2. 2.	Ostatní náklady	13	169 253	171 074
E.	<b>Úpravy hodnot v provozní oblasti</b>	<b>14</b>	<b>1 315 161</b>	<b>1 280 556</b>
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	1 302 504	1 269 225
E. 1. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	16	1 298 376	1 269 225
E. 1. 2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – dočasné	17	4 128	0
E. 2.	Úpravy hodnot zásob	18	13 795	8 990
E. 3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	-1 138	2 341
III.	<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>20</b>	<b>227 609</b>	<b>217 759</b>
III. 1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	429	7 114
III. 2.	Tržby z prodaného materiálu	22	7 548	1 510
III. 3.	Jiné provozní výnosy	23	219 632	209 135
F.	<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>24</b>	<b>196 739</b>	<b>139 903</b>
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	137	922
F. 2.	Prodaný materiál	26	57	265
F. 3.	Daně a poplatky v provozní oblasti	27	5 281	4 965
F. 4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	159 553	144 675
F. 5.	Jiné provozní náklady	29	31 711	-10 924
*	<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>30</b>	<b>380 498</b>	<b>357 420</b>
VI.	<b>Výnosové úroky a podobné výnosy</b>	<b>39</b>	<b>14</b>	<b>26</b>
VI. 2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	14	26
K.	<b>Ostatní finanční náklady</b>	<b>47</b>	<b>19 839</b>	<b>3 296</b>
*	<b>Finanční výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>48</b>	<b>-19 825</b>	<b>-3 270</b>
**	<b>Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)</b>	<b>49</b>	<b>360 673</b>	<b>354 150</b>
L.	<b>Daň z příjmů</b>	<b>50</b>	<b>99 052</b>	<b>60 764</b>
L. 1.	Daň z příjmů splatná	51	159 726	117 305
L. 2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	-60 674	-56 541
**	<b>Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)</b>	<b>53</b>	<b>261 621</b>	<b>293 386</b>
***	<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>55</b>	<b>261 621</b>	<b>293 386</b>
	<b>Čistý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.</b>	<b>56</b>	<b>38 840 482</b>	<b>38 132 225</b>

Příloha 9: Výkaz zisků a ztrát 2019